



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
Донецький національний університет  
економіки і торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського

# ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ

**КОЛЕКТИВНА МОНОГРАФІЯ**

*За загальною редакцією доктора економічних наук, професора  
Косової Тетяни Дмитрівни та доктора економічних наук, доцента  
Слободянюк Наталі Олександрівни*

Кривий Ріг - 2019

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
Донецький національний університет економіки і торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського

**Теоретико-методологічні засади  
розвитку фінансової системи  
України на основі інноваційно-  
інвестиційних стратегій**

**КОЛЕКТИВНА МОНОГРАФІЯ**

*За загальною редакцією доктора економічних наук, професора  
Косової Тетяни Дмитрівни та доктора економічних наук, доцента  
Слободянюк Наталі Олександрівни*

**Кривий Ріг - 2019**

УДК [001.11:336(477)]:005.21-029: (001.895+330.32)

T96

Рекомендовано до друку вченою радою Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського (протокол № 13 від 20.05.2019 р.)

**Авторський колектив:**

Буряк Є.В., Бітюк І.М., Бухтіарова А.Г., Вареник В.М., Ганзюк С.М., Горохова Т.В., Грубляк О.М., Гудзь Ю.Ф., Гусак Ю.Д., Дєєва Н.Е., Зінюк М.С., Калінін О.В., Коверза В.С., Куртяник М.С., Косова Т.Д., Кохан М.О., Крисак А.І., Лактіонова О.Ю., Неізнана О.В., Омельченко Л.С., Пестовська З.С., Петрух О.А., Плікус І.Й., Понікаров В.Д., Семенов А.Ю., Семенов В.В., Слободянюк Н.О., Супрун А.А., Супрун Н.В., Федорищева О.А., Фінагіна О.В., Хаджинова О.В., Черната Т.М., Юнацький М.О., Юринець З.В., Юрій Е.О., Ющенко Н.Л., Янковський В.А., Ярошевська О.В.

**Редакційна колегія:**

**Чернега Оксана Богданівна** – в.о. ректора ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, д.е.н., професор, головний редактор

**Никифоров Радіон Петрович** – перший проректор ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, к.т.н., доцент

**Кожухова Тетяна Валеріївна** – проректор з науково-педагогічної діяльності, міжнародних зв'язків та розвитку ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, д.е.н., доцент

**Косова Тетяна Дмитрівна** – професор кафедри фінансів та банківської справи ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, д.е.н., професор

**Слободянюк Наталя Олександрівна** - завідувач кафедри фінансів та банківської справи ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, д.е.н., доцент, керівник теми, заступник головного редактора

**Дєєва Наталія Едуардівна** – професор кафедри менеджменту Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ, д.е.н., професор

**Салига Костянтин Сергійович** – завідувач кафедри фінансів, підприємництва та біржової діяльності, Класичний приватний університет м Запоріжжя, д.е.н, професор

**Манжура Олександр Васильович** - проректор з науково-педагогічної роботи, Вищий навчальний заклад Укоопспілки "Полтавський університет економіки і торгівлі", д.е.н., доцент

**Хаджинова Олена Вікторівна** – декан економічного факультету ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет», м. Маріуполь, д.е.н., доцент

**Неізнана Олена Володимирівна** - доцент кафедри фінансів та банківської справи ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, к.е.н., доцент, відповідальний виконавець теми

**Гудзь Юрій Федорович** – доцент кафедри фінансів та банківської справи ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, к.е.н., доцент

**Юнацький Мар'ян Олегович** доцент кафедри фінансів та банківської справи ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, к.е.н., відповідальний виконавець теми.

**Рецензенти:**

**Слободянюк Ольга Василівна** – завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Одеського торговельно-економічного інституту КНТЕУ, д.е.н., доцент

**Стебляк Ірина Олегівна** - завідувач кафедри економіки та управління національним господарством Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара, д.е.н., доцент

**Горіна Ганна Олександрівна** - завідувач кафедри туризму та країнознавства ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, д.е.н., доцент

**T96 Теоретико-методологічні засади розвитку фінансової системи України на основі інноваційно-інвестиційних стратегій : колективна монографія / За заг. ред. Т. Д. Косової, Н. О. Слободянюк. – Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2019. - 296 с.**

**ISBN**

Колективна монографія підготовлена в межах держбюджетної науково-дослідницької роботи «Теоретико-методологічні засади розвитку фінансової системи України на основі інноваційно-інвестиційних стратегій» (№ держреєстрації 0118U003859) і розрахована на широке коло вітчизняних фахівців, науковців, студентів, аспірантів, викладачів вищих навчальних закладів.

© Колектив авторів, 2019

ISBN

©ДонНУЕТ імені Михайла Туган – Барановського, 2019

## ЗМІСТ

	Стор.
<b>ПЕРЕДМОВА</b> .....	5
<b>РОЗДІЛ 1 ПОДАТКОВО-БЮДЖЕТНІ МЕХАНІЗМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОЮ ЕКОНОМІКОЮ</b> .....	8
Оцінка ефективності управління грошовими потоками в економіці України	8
Фінансове забезпечення місцевих бюджетів в умовах децентралізації	23
<b>РОЗДІЛ 2 ФОНДОВИЙ РИНОК В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ</b> .....	33
Концепти фінансового регулювання фондової діяльності суб'єктів господарювання	33
<b>РОЗДІЛ 3 ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ</b> .....	44
Розробка магістральних напрямів реалізації стратегії фінансово- економічного регулювання земельних відносин:	
лісогосподарський розріз	44
Криптовалюти як новий інвестиційний інструмент	53
Фінансове підґрунтя інноваційного розвитку сфери охорони здоров'я України	64
<b>РОЗДІЛ 4 ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ</b> .....	80
Підрозділ фінансової розвідки як основа системи фінансового моніторингу країни	80
Боргова безпека держави	89
<b>РОЗДІЛ 5 ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ЗА ГАЛУЗЯМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ КРИЗИ</b> .....	100
Проблеми розвитку та фінансового забезпечення підприємств малого і середнього бізнесу на сучасному етапі	100
Управління ризиками як основа забезпечення фінансово- економічної безпеки підприємства	113
<b>РОЗДІЛ 6 СТРАТЕГІЯ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА</b> .....	124
Формування стратегії розвитку фінансового потенціалу переробних підприємства АПК	124
<b>РОЗДІЛ 7 ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ</b> .....	135
Сутність цифрової трансформації корпоративного управління	135
<b>РОЗДІЛ 8 ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ПЕНСІЙНОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ</b> .....	143
Аналіз бюджету пенсійного фонду України	143

Перспективи впровадження блокчейн-технології в бізнес-процеси пенсійного фонду України	154
<b>РОЗДІЛ 9 ФІНАНСОВЕ ПОСЕРЕДНИЦТВО В УМОВАХ КРИЗИ: БАНКИ, СТРАХОВІ, КОМПАНІЇ, ІНСТИТУТИ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ</b> .....	161
Формування та управління фінансовими результатами діяльності вітчизняних банків	161
Довіра до фінансових установ як запорука розвитку фінансової системи України	171
Шляхи покращення фінансової стабільності банківського сектору України: сучасні тенденції, нормативне регулювання та досвід провідних країн світу	181
<b>РОЗДІЛ 10 ФОРМУВАННЯ СИСТЕМ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЯМИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ</b> .....	195
Управління процесами бізнес-комунікацій в компаніях з використанням діджитал інструментів	195
Концепція корпоративного управління та корпоративної соціальної відповідальності в банківському секторі України	205
Сучасні аспекти розробки та реалізації фінансової стратегії підприємства	216
Антикризове управління в забезпеченні фінансової безпеки бізнесу з позиції стратегічного та ресурсно-орієнтованого позиційного підходу	228
<b>РОЗДІЛ 11 СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ БІЗНЕС - АДМІНІСТРУВАННЯ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН</b> .....	238
Виявлення та усунення внутрішньою перевіркою причин і умов, що сприяють господарським порушенням	238
<b>РОЗДІЛ 12 ЕФЕКТИВНІ ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМИ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ</b> .....	251
Вплив маркетингових засобів для підвищення інвестиційної привабливості територій	251
Європейський досвід економічної інтеграції: перспективи адаптування в межах української державної та регіональної політики	263
Інтегральна оцінка фінансово-економічного стану підприємства (на прикладі ТОВ «Декарт»)	278
<b>ПІСЛЯМОВА</b> .....	292
<b>АВТОРСЬКИЙ КОЛЕКТИВ</b> .....	294

## ПЕРЕДМОВА

У поточний час Україна переживає гостру соціально-політичну та фінансово-економічну кризу, витоки якої знаходяться як у зовнішньому середовищі (зростання турбулентності на світових валютних і фінансових ринках), так і внутрішньому (ескалація військового конфлікту на сході країни). Саме тому важливе значення в умовах розвитку та становлення економіки України має залучення інвестицій до країни, впровадження більш якісного управління інвестиційною діяльністю, побудова ефективної регіональної політики, спрямованої на забезпечення високого рівня інвестиційної привабливості територій. Роль інвестицій для України, звичайно, постійно зростає, бо вони є фундаментом стабільного економічного розвитку. Це, в свою чергу, дозволяє скоротити розрив в основних макроекономічних показниках між державою та розвиненими країнами світу, а також створити гідні умови для співпраці з іноземними країнами. Якщо розглядати інвестиції до ВВП у розрізі різних країн світу, то слід зазначити, що станом на кінець 2017 року даний показник був найбільшим у Чехії (26,31%), на другому місці – Латвія (22,58%), на третьому – Франція (21,51), а найнижчим цей показник спостерігається в Україні (13,8%).

Сьогодні в Україні можна виділити цілу низку проблем, що перешкоджають поліпшенню інвестиційного клімату України, а саме: відсутність сталої стратегії економічного і політичного розвитку; незабезпечення усім суб'єктам економічних відносин, у тому числі й іноземним інвесторам, рівних економічних прав і свобод у здійсненні фінансово-економічної діяльності; обмеженість державних підприємств, що підлягають приватизації, і в яких зацікавлені потенційні інвестори; складність податкової системи та суттєве податкове навантаження; відсутність надійної інвестиційної історії, що формується роками внаслідок успішних капіталовкладень.

У сучасній економіці інновації та інвестиції відіграють важливу роль у розвитку підприємств. Нові технології та види продукції сприяють зміцненню лідерства, забезпечують ефективне функціонування та конкурентоспроможність підприємств, але в даний час економіка держави перебуває в умовах сильної зношеності значної частини основних засобів на переважній більшості промислових підприємств, і як наслідок набуває особливого змісту проблема ефективної організації інвестиційної діяльності. Внаслідок цього, підприємства відчують значну потребу в інвестиціях для здійснення програм, пов'язаних з модернізацією виробництва, впровадженням нових технологій, освоєнням нових видів продукції. Але так як фінансування проектів промислових підприємств є довгостроковим, ризикованим і капіталомістким, то основний їх проблемою є дефіцит інвестиційних ресурсів, який не дозволяє підприємствам задовольнити всі свої інвестиційні потреби.

Одним з методів вирішення сформованого протиріччя є вдосконалення організації процесу управління інвестиційними процесами в інноваційній діяльності підприємств, що повинно сприяти розкриттю потенціалу

підприємства для вкладення капіталу, обґрунтування прийняття інвестиційних рішень, а також оптимізації результатів інвестиційної діяльності, пов'язаної із здійсненням інновацій. В умовах недостатньої забезпеченості підприємств різними видами ресурсів, особливо фінансовими, процес інвестування інноваційної діяльності може бути сильно утруднений. Жорсткий дефіцит фінансування вимагає ефективного управління та раціональної організації як окремих стадій капіталовкладень в інноваційну діяльність, так і процесу інвестування в цілому.

Коллективна монографія є результатом виконання держбюджетної науково-дослідницької роботи «Теоретико-методологічні засади розвитку фінансової системи України на основі інноваційно-інвестиційних стратегій» (номер державної реєстрації 0118U003859) Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського (м. Кривий Ріг).

Метою науково-дослідної держбюджетної теми є розробка теоретико - методологічних положень, методичних основ і практичних рекомендацій щодо розвитку фінансової системи України на основі інноваційно-інвестиційних стратегій. Для досягнення мети вирішено такі завдання:

розглянуто податково-бюджетні механізми антикризового управління національною економікою;

визначено концепти фінансового регулювання фондової діяльності суб'єктів господарювання;

сформовано фінансово-інвестиційні стратегії розвитку національної економіки;

виявлено дисбаланси системи фінансового моніторингу та боргової безпеки країни;

досліджено проблеми фінансової діяльності суб'єктів господарювання за галузями національної економіки в умовах кризи;

запропоновано стратегію формування та розвитку фінансового потенціалу підприємства;

розглянуто інноваційні технології фінансового менеджменту підприємств;

визначено фінансові аспекти пенсійної реформи в Україні;

узагальнено діяльність фінансових посередників в умовах кризи;

розроблено пропозиції з формування систем ефективного управління організаціями в умовах економічної кризи;

досліджено сучасні проблеми бізнес-адміністрування в системі фінансових відносин;

запропоновано ефективні фінансові інструменти управління сучасними бізнес-процесами.

*Об'єктом дослідження* є процеси формування механізмів управління фінансовою системою України на основі інноваційно-інвестиційних стратегій.

*Предметом дослідження* є теоретико - методологічні основи та практичні аспекти формування механізмів управління розвитку фінансової системи України на основі інноваційно-інвестиційних стратегій.

Наукова новизна очікуваних результатів полягає в розробці теоретичних і методичних основ формування механізмів управління фінансовою системою України на основі інноваційно-інвестиційних стратегій. Основні положення, які відображають наукову новизну дослідження, полягають у такому:

розроблено методичний підхід до оцінки ефективності управління грошовими потоками в економіці України на засадах альтернативності за трьома варіантами;

запропоновано заходи, орієнтовані на удосконалення механізму функціонування місцевих бюджетів в умовах децентралізації;

обґрунтовано концепти фінансового регулювання фондової діяльності суб'єктів господарювання;

розроблено магістральні напрями реалізації стратегії інтегрального економіко-екологічного регулювання земельних відносин в системі збалансованого розвитку національної економіки;

уточнено природу віртуальної валюти, яка є повністю автономною в політико-економічному відношенні, і, на відміну від фіатних та електронних грошей, потребує регламентування та регулювання з боку державних структур;

аргументовано напрями фінансового забезпечення реформи медичного обслуговування в Україні з огляду на регулювання системи охорони здоров'я у розвинутих державах;

розвинуто методичні засади здійснення фінансової розвідки в системі державного фінансового моніторингу адміністративного та поліцейського типу на основі врахування досвіду зарубіжних країн;

обґрунтовано напрямки підвищення рівня боргової безпеки країни на основі визначення її припустимих меж у системі фінансової безпеки держави;

дістали подальшого розвитку теоретичні основи розвитку фінансового потенціалу переробних підприємств агробізнесу за рахунок реконфігурації;

визначено вплив цифрових трансформацій на корпоративне управління.

Практичне значення очікуваних результатів полягає в тому, що теоретичні положення, отримані за результатами науково-дослідної держбюджетної теми, доведені до рівня практичних рекомендацій щодо формування механізмів управління фінансовою системою України на основі інноваційно-інвестиційних стратегій і впроваджені у практику діяльності органів державного управління, підприємств, банків, страхових компаній, учасників фондового ринку, а також у навчальний процес.

Колективна монографія розрахована на широке коло читачів, які працюють або вивчають механізми управління фінансовою системою України на основі інноваційно-інвестиційних стратегій. Це державні службовці, податківці, фінансові менеджери корпорацій, фахівці банківських установ, страхових компаній, лізингових фірм, інвестиційних і пенсійних фондів, інших фінансових компаній. Книга буде корисною для викладачів, студентів та аспірантів, які викладають і вивчають фінансові відносини, бюджетно-податкову систему, страховий ринок, пенсійне забезпечення, ринок цінних паперів, портфельне інвестування, ризик-менеджмент, перспективи розвитку ринку фінансових послуг тощо.



## РОЗДІЛ 1

# ПОДАТКОВО-БЮДЖЕТНІ МЕХАНІЗМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОЮ ЕКОНОМІКОЮ

В.М. Вареник, к-т екон. наук

## ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

В умовах глобалізаційних процесів, які відбуваються в Україні найважливішою проблемою в економіці є питання стосовно визначення ефективності управління грошовими потоками державними органами влади. Останнім часом спостерігається ситуація нестачі коштів в державі, що свідчить про неефективну політику державного управління. Держава не в змозі протистояти кризовим ситуаціям в економіці та ефективно використовувати кошти державного бюджету на визначені цілі.

Саме тому актуальним є питання оцінки ефективності управління грошовими потоками в економіці України.

Проводити оцінку ефективності грошових потоків в Україні будемо за методикою порівняння планових показників з фактичними за групами виокремлених показників. Групи показників будемо поділяти на відповідні категорії і присвоювати їм відповідні бали за трьома методами:

- показник якісний або кількісний, що прямує до зростання;
- показник якісний або кількісний, що наближається до нуля;
- показник бінарний.

Розглянемо механізм використання зазначених методів.

Першочергово аналітик обирає показники, серед яких обов'язково необхідно відокремити дві групи: вхідні і вихідні грошові потоки. Наступним кроком відбувається розподіл ваги кожної групи. Після цього необхідно присвоїти виокремленим показникам бали, які будуть ключовими при розрахунку підсумкового показника ефективності.

Пропонуємо застосовувати методику розрахунку індикаторів за трьома комплексними показниками наступним чином:

1. Показник якісний або кількісний, що прямує до зростання.

$$\Delta I = \frac{I_{\text{план}} - I_{\text{факт}}}{I_{\text{план}}} \cdot 100\%, \quad (1)$$

де  $\Delta I$  - коефіцієнт відхилення фактичного значення показника ефективності від запланованого значення, %.

$I_{\text{факт}}$  - фактично досягнуте значення показника ефективності (в одиницях виміру показника).

$I_{\text{план}}$  - планове (цільове) значення показника ефективності (в одиницях виміру показника).

Залежно від величини коефіцієнта відхилення фактичного значення показника ефективності від запланованого значення ( $\Delta I$ ), йому привласнюється певна кількість балів ( $P_i$ ) за шкалою від 0 (мінімальна ефективність) до 20 (максимальна ефективність) [1, с. 85; 2].

2. Показник якісний або кількісний, що наближається до нуля.

Розраховується в такий спосіб:

- на основі статистичних даних за минулі періоди розраховується максимальне гірше значення показника ( $I_{max}$ );

- на основі даного негативного значення розраховується коефіцієнт відхилення фактичного значення показника ефективності від запланованого значення з урахуванням максимально негативного значення показника:

$$\Delta I_{max} = \left( 1 - \frac{I_{max} - I_{факт}}{I_{max}} \right) \cdot 100\%, \quad (2)$$

де  $\Delta I_{max}$  - коефіцієнт відхилення фактичного значення показника ефективності від запланованого значення з урахуванням максимально неефективного значення показника (для надходження грошових коштів) і мінімально неефективного (для видатків грошових коштів), %.

$I_{факт}$  - фактично досягнуте значення показника ефективності (в одиницях виміру показника).

$I_{max}$  - максимальне негативне досягнуте значення показника (в одиницях виміру показника).

Залежно від величини коефіцієнта відхилення фактичного значення показника ефективності від запланованого значення з урахуванням максимально негативного значення показника ( $I_{max}$ ), цьому індикатору привласнюється певна кількість балів ( $P_i$ ) від 0 до 20 [1, с. 85; 2].

3. Показник бінарний.

Показник вимірюється відповідями «Так» або «Ні», єдино можливе відхилення фактичного показника від запланованого становить 100% (заплановане значення «так», а фактично отримане «ні»). Показнику привласнюється або 20 балів (заплановане значення досягнуте), або 0 балів (значення не досягнуте) [1, с. 85; 2].

Після присвоєння виокремленим показникам балів необхідно провести розрахунок ефективності кожної групи, в яку входять показники.

Для розрахунку використовується наступна формула [1, с. 86; 2] :

$$EP_N = \sum_1^n (P_i \cdot W_i), \quad (3)$$

де  $EP_N$  - бальне значення коефіцієнта ефективності N-ної групи;

$P_i$  - бальне значення показника  $i$ ;

$W_i$  - питома вага показника  $i$  у групі, %;

$n$  - кількість показників.

Щоб оцінити ступінь ефективності групи показників, фактичне значення підсумкового бального коефіцієнта ефективності ( $EP_{N-max}$ ) рівняється з його максимально можливим значенням, яке розраховується, виходячи з того, що кожному показнику може бути привласнене максимально 20 балів [1, с. 87; 2]:

$$EP_{N-\max} = \sum_1^n (20 \cdot W_i), \quad (4)$$

де  $EP_{N-\max}$  - максимальне бальне значення коефіцієнта ефективності N-ної групи;  
 $W_i$  - питома вага показника  $i$  у групі, %;  
 $n$  - кількість показників.

Розрахунок ступеня ефективності групи здійснюється шляхом порівняння бального значення коефіцієнта ефективності групи ( $EP_N$ ) і його максимально можливого значення ( $EP_{N-\max}$ ) [1, с. 87; 2]:

$$E_i = \frac{EP_i}{EP_{i-\max}} \cdot 100, \quad (5)$$

де  $E_i$  - ефективність  $i$ -тої групи, %;  
 $EP_i$  - бальне значення коефіцієнта ефективності  $i$ -тої групи;  
 $EP_{i-\max}$  - максимальне бальне значення коефіцієнта ефективності  $i$ -тої групи.

Після розрахунку ефективності кожної групи показників розраховуємо підсумковий показник ефективності.

Підсумковий показник ефективності управління грошовими потоками розраховується на основі вагових значень показників ефективності кожної групи показників, які були присвоєні на 3 етапі [1, с. 87; 2]:

$$E_{\text{підс}} = \sum_A^n (E_i \cdot W_i), \quad (6)$$

де  $E_{\text{підс}}$  - підсумковий показник ефективності управління грошовими потоками, %;  
 $i$  -  $i$ -та група;

$E_i$  - ефективність  $i$ -тої групи, %;

$W_i$  - питома вага  $i$ -тої групи в підсумковому показнику ефективності, %;

Рівень ефективності управління грошовими потоками країни за системою в цілому визначається виходячи з його величини:

незадовільний рівень - 0-25%;

низький рівень - 25-45%;

задовільний рівень - 45-60%;

середній рівень - 60-80%;

високий рівень - 80-100% [1, с. 88; 2].

Після визначення рівня ефективності графічно зображуємо результати і проводимо аналіз.

Для оцінки ефективності управління грошовими потоками в економіці України проведемо наведені вище розрахунки і визначимо ефективність управління грошовими потоками.

Для проведення розрахунків автором використовувалась статистична інформація стосовно доходів та видатків державного бюджету України за період з 2000 по 2017 роки. В основу розрахунків були взяті планові і фактичні дані виконання Державного бюджету України в розрізі доходів і видатків.

Групи показників для розрахунку ефективності грошових потоків були сформовані наступним чином:

Група А. Вхідні грошові потоки державного бюджету – це доходи державного бюджету, які складаються з 1) податкових надходжень; 2)

неподаткових надходжень; 3) доходів від операцій з капіталом; 4) цільових фондів; 5) трансфертів.

Група Б. Вихідні грошові потоки державного бюджету – це видатки державного бюджету за функціональною класифікацією: 1) загальнодержавні функції; 2) оборона; 3) громадський порядок, безпека та судова влада; 4) економічна діяльність; 5) охорона навколишнього природного середовища; 6) житлово-комунальне господарство; 7) охорона здоров'я; 8) духовний та фізичний розвиток; 9) освіта; 10) соціальний захист та соціальне забезпечення; 11) міжбюджетні трансферти.

Так як, доходи державного бюджету і видатки є основними статтями бюджету, присвоюємо вагу у відношенні 50 на 50.

Розрахунок показників ефективності відбувається за допомогою програми EXCEL, що дає змогу прискорити розрахунок та отримати точні показники без помилок.

Вхідні дані, які використовувалися для аналізу наведено в табл. 1 і 2. Дані сформовано за звітністю Державної Казначейської служби України.

**Таблиця 1 – Дані за групою А – вхідні грошові потоки державного бюджету України (млрд. грн.)**

№ джерела	2000		2001		2002		2003		2004		2005	
	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт
1	20,51	19,56	23,56	21,96	29,57	28,93	34,40	35,73	44,35	44,85	74,92	74,48
2	8,84	10,87	18,83	14,24	11,79	12,62	15,67	15,79	18,24	22,38	30,72	28,24
3	0,02	0,05	0,70	0,35	0,74	0,48	0,49	0,76	0,67	0,85	0,72	0,73
4	3,30	4,33	0,36	0,43	3,09	0,19	0,00	0,22	0,19	0,24	0,22	0,25
5	1,27	1,42	2,87	2,75	0,12	3,23	2,38	2,58	1,76	2,01	1,48	1,65
	2006		2007		2008		2009		2010		2011	
	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт
1	91,85	94,81	116,2	116,7	170,9	167,9	178,6	148,9	190,6	166,9	256,9	261,6
2	36,76	35,75	44,27	42,11	47,35	52,82	47,81	66,30	55,28	65,07	42,70	49,09
3	1,73	0,55	2,58	1,77	5,40	2,13	2,46	1,06	0,79	0,59	0,64	0,52
4	0,65	0,67	0,80	0,93	0,77	1,02	0,42	0,63	0,54	0,31	0,17	0,48
5	1,55	1,73	4,51	4,46	7,52	7,84	9,58	8,41	7,77	6,93	3,41	3,20
	2012		2013		2014		2015		2016		2017	
	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт
1	311,2	274,7	282,5	262,8	292,6	280,2	409,9	409,4	502,6	503,9	632,2	627,2
2	67,45	68,29	73,47	72,85	75,64	68,36	110,5	120,0	110,1	103,6	133,7	128,6
3	2,06	1,23	1,01	0,26	1,82	0,89	0,75	0,17	1,27	0,19	0,37	0,29
4	0,19	0,25	0,18	0,20	0,18	0,16	1,67	0,16	7,88	0,29	22,70	29,85
5	1,42	1,34	1,81	1,61	2,22	2,12	4,15	3,14	4,27	4,17	6,05	5,97

Джерело: побудовано автором на основі [3,4].

**Таблиця 2 – Дані за групою Б – вихідні грошові потоки державного бюджету України (млрд. грн.)**

№ напряму	2000		2001		2002		2003		2004		2005	
	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт
1	9,47	7,29	6,79	5,69	8,95	6,87	8,43	7,86	10,1	9,66	12,52	11,98
2	2,41	2,29	3,31	3,04	4,10	3,54	5,06	5,28	6,46	6,19	6,17	6,04
3	2,20	2,75	4,04	3,98	4,27	4,68	5,23	5,71	7,98	7,73	10,39	10,14
4	6,91	9,48	12,6	9,46	8,04	5,58	9,88	9,19	15,1	14,25	15,27	14,04
5	0,11	0,12	0,15	0,12	0,72	0,53	0,70	0,73	1,01	0,90	1,08	0,98
6	0,00	0,00	0,00	0,00	0,07	0,05	0,07	0,08	0,30	0,11	0,12	0,11
7	0,72	0,72	1,38	1,11	2,09	1,58	2,22	2,35	3,51	3,45	3,74	3,51
8	0,26	0,24	0,29	0,22	0,62	0,43	0,65	0,65	1,13	1,01	1,37	1,27
9	2,31	2,75	3,99	3,66	4,69	4,99	5,57	5,74	7,69	7,20	10,51	9,93
10	5,54	5,51	6,03	5,90	6,92	7,27	6,75	6,82	12,3	12,17	32,60	31,60
11	4,03	4,23	7,99	7,20	9,04	8,82	11,35	11,73	15,9	16,82	25,63	23,36
	2006		2007		2008		2009		2010		2011	
	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт
1	15,0	14,2	18,9	16,9	29,2	21,8	37,5	24,9	35,8	34,7	41,2	40,0
2	7,4	6,4	10,6	9,4	12,2	11,7	13,0	9,7	13,6	11,4	14,5	13,2
3	13,1	12,6	18,7	18,3	25,7	24,9	25,2	24,2	29,3	28,6	33,3	32,4
4	22,0	20,4	32,4	29,8	42,9	38,7	51,3	33,3	41,7	36,0	54,2	44,8
5	1,5	1,3	2,0	1,8	2,4	2,2	2,2	1,8	6,1	2,3	4,6	3,0
6	0,2	0,2	1,5	0,7	1,1	0,4	0,4	0,3	1,0	0,8	1,2	0,3
7	4,4	4,1	6,5	6,3	8,0	7,4	8,0	7,5	9,1	8,8	10,9	10,2
8	1,6	1,4	2,1	2,0	3,2	2,9	3,5	3,2	5,4	5,2	4,1	3,8
9	12,9	12,1	16,0	15,2	22,6	21,6	25,8	23,9	30,6	28,8	29,3	27,2
10	31,8	30,3	30,2	29,2	52,5	50,8	53,9	51,5	71,0	69,3	64,4	63,5
11	35,4	34,2	47,4	44,7	63,5	59,1	63,6	62,2	81,3	0,0	96,5	94,9
	2012		2013		2014		2015		2016		2017	
	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт
1	46,2	44,0	52,5	50,1	68,5	65,8	106,1	103,1	122,0	118,1	147,0	142,5
2	17,4	14,5	16,2	14,8	28,8	27,4	54,6	52,0	66,7	59,4	77,8	74,4
3	38,2	36,5	41,3	39,2	46,7	44,6	55,8	54,6	72,5	71,7	92,1	87,9
4	59,5	49,4	50,1	41,3	39,4	34,4	43,5	37,1	35,9	31,4	51,7	47,0
5	7,8	4,1	8,3	4,6	3,9	2,6	4,7	4,1	5,4	4,8	5,3	4,7
6	0,8	0,4	0,1	0,1	0,2	0,1	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
7	12,5	11,4	14,1	12,9	11,3	10,6	12,7	11,5	12,8	12,5	17,3	16,7
8	6,4	5,5	5,5	5,1	5,5	4,9	7,6	6,6	5,1	5,0	8,2	7,9
9	32,5	30,2	33,6	30,9	32,2	28,7	33,3	30,2	39,0	34,8	46,7	41,3
10	77,5	75,3	89,3	88,6	87,4	80,6	104,4	103,7	152,5	152,0	145,2	144,5
11	128,4	124,5	122,0	115,9	137,6	130,6	176,4	174,0	196,7	195,4	279,2	272,6

Джерело: побудовано автором на основі [3,4].

Проведемо розрахунки і розглянемо результати показників ефективності за кожною методикою.

За першим варіантом, коли індикатор якісний або кількісний, що прямує до зростання, розрахунки проводимо за такою послідовністю:

1. Визначається питома вага ( $W_i$ ) показників кожної групи, %.
2. Розраховуємо  $EP_A$  та  $EP_B$  бальне значення коефіцієнта ефективності групи А та Б, де група А – це вхідні грошові потоки, Б – вихідні грошові потоки;
3. Визначаємо  $EP_{A-max}$ ,  $EP_{B-max}$  - максимальне бальне значення коефіцієнта ефективності групи А та Б;
4. Визначаємо  $E_A$ ,  $E_B$  - ефективність групи А та Б, %;
4. На основі проведених розрахунків визначається підсумковий коефіцієнт ефективності  $E_{підс1}$ .

Результати розрахунків показників  $W_i$  і  $P_i$  за першою методикою, коли показник якісний або кількісний, що прямує до зростання представлені в табл. 3 і 4.

**Таблиця 3 – Результати розрахунків  $W_i$  - питомої ваги показника і у групі згідно першого варіанту розрахунку, коли показник якісний або кількісний, що прямує до зростання, %**

Показ- ники	Роки									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Група А. Вхідні грошові потоки державного бюджету										
$W_i$	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	
1	26,99	27,64	31,82	32,43	31,88	35,35	35,50	35,15	36,23	
2	15,00	17,93	13,88	14,34	15,91	13,40	13,39	12,69	11,40	
3	0,06	0,44	0,53	0,69	0,60	0,34	0,21	0,53	0,46	
4	5,98	0,54	0,21	0,20	0,17	0,12	0,25	0,28	0,22	
5	1,96	3,46	3,56	2,34	1,43	0,78	0,65	1,34	1,69	
$W_i$	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	
1	33,05	37,38	34,80	39,72	38,91	39,83	38,41	41,15	39,60	
2	14,71	10,84	13,57	9,87	10,79	9,72	11,26	8,47	8,12	
3	0,24	0,15	0,12	0,18	0,04	0,13	0,02	0,02	0,02	
4	0,14	0,11	0,06	0,04	0,03	0,02	0,01	0,02	1,88	
5	1,87	1,52	1,45	0,19	0,24	0,30	0,29	0,34	0,38	
Група Б. Вихідні грошові потоки державного бюджету										
$W_i$	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	
1	10,30	7,04	7,75	7,00	6,07	5,30	5,17	4,85	4,51	
2	3,23	3,76	3,99	4,70	3,89	2,67	2,33	2,70	2,43	
3	3,89	4,93	5,27	5,08	4,86	4,49	4,59	5,26	5,15	
4	13,39	11,72	6,29	8,19	8,97	6,21	7,45	8,54	8,01	
5	0,17	0,14	0,60	0,65	0,56	0,43	0,48	0,52	0,46	
6	0,00	0,00	0,06	0,07	0,07	0,05	0,07	0,21	0,09	
7	1,02	1,37	1,78	2,10	2,17	1,55	1,50	1,81	1,53	
8	0,34	0,27	0,48	0,57	0,63	0,56	0,51	0,57	0,60	
9	3,89	4,53	5,63	5,11	4,53	4,40	4,42	4,35	4,46	
10	7,78	7,31	8,20	6,07	7,66	13,99	11,04	8,38	10,52	
11	5,98	8,92	9,95	10,45	10,58	10,34	12,45	12,81	12,24	
$W_i$	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	
1	5,13	7,68	6,00	5,56	6,21	7,65	8,94	8,62	8,49	

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2	1,99	2,51	1,99	1,83	1,84	3,18	4,51	4,33	4,43
3	4,98	6,33	4,86	4,61	4,86	5,19	4,74	5,23	5,23
4	6,87	7,98	6,71	6,24	5,12	4,00	3,22	2,29	2,80
5	0,38	0,51	0,45	0,52	0,57	0,30	0,35	0,35	0,28
6	0,06	0,19	0,05	0,05	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00
7	1,55	1,94	1,53	1,44	1,60	1,23	0,99	0,91	1,00
8	0,66	1,14	0,57	0,69	0,63	0,57	0,57	0,36	0,47
9	4,93	6,38	4,08	3,82	3,83	3,33	2,62	2,54	2,46
10	10,63	15,35	9,53	9,51	10,97	9,36	8,99	11,09	8,61
11	12,82	0,00	14,23	15,73	14,36	15,18	15,08	14,26	16,24

Таблиця 4 – Результати розрахунків  $P_i$  - бальне значення показника і згідно першого варіанту розрахунку, коли показник якісний або кількісний, що прямує до зростання

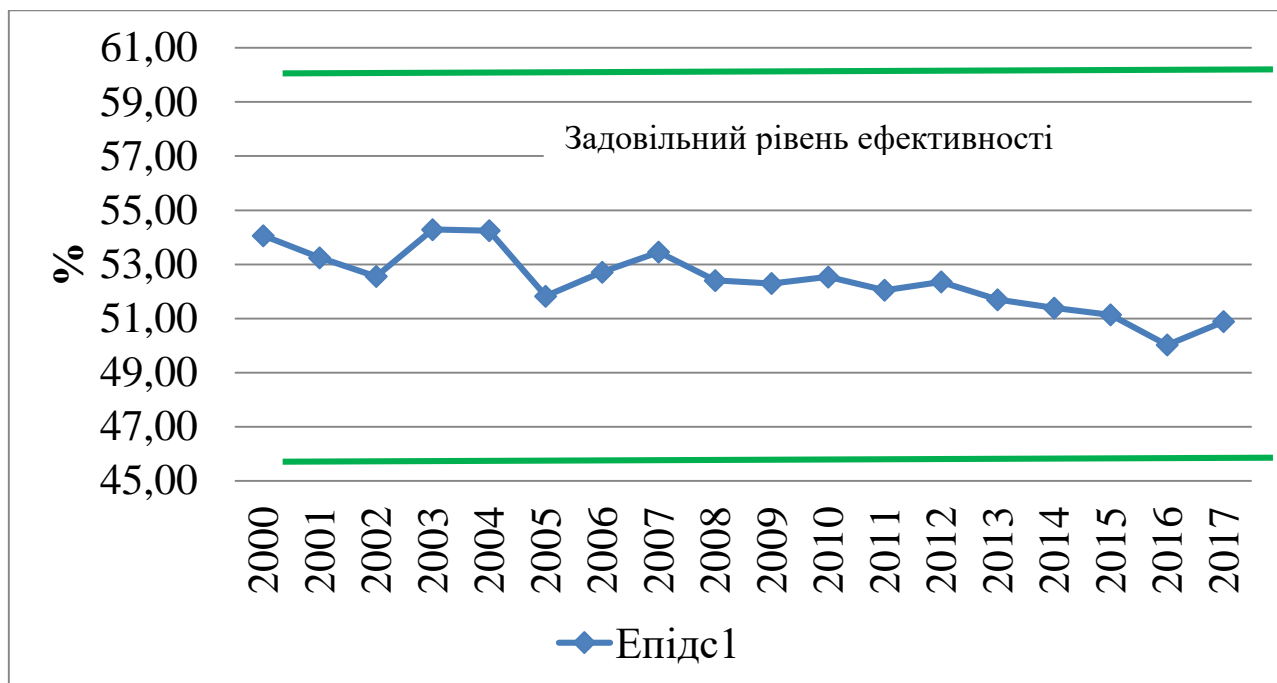
$P_i$	Група А. Вхідні грошові потоки державного бюджету	$P_i$	Група Б. Вихідні грошові потоки державного бюджету
1	7	1	12
2	12	2	13
3	4	3	19
4	12	4	14
5	12	5	1
6	18		
7	14		
8	16		
9	20		
10	3		
11	8		

Результати розрахунків коефіцієнтів ефективності за групами та підсумкового коефіцієнту ефективності управління грошовими потоками подано в табл. 5 та рис. 1.

Таблиця 5 – Результати розрахунків коефіцієнтів ефективності за групами та підсумкового показника ефективності управління грошовими потоками згідно першого варіанту розрахунку, коли показник якісний або кількісний, що прямує до зростання

Показники	Роки									
	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Група А. Вхідні грошові потоки державного бюджету										
	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	
$EP_A$	619,65	596,72	591,03	606,06	617,32	619,88	620,74	614,47	608,53	
$EP_{A-max}$	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	
$E_A$	61,96	59,67	59,10	60,61	61,73	61,99	62,07	61,45	60,85	
	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	
$EP_A$	608,59	607,49	611,09	621,19	620,77	619,46	620,48	616,89	620,25	
$EP_{A-max}$	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	
$E_A$	60,86	60,75	61,11	62,12	62,08	61,95	62,05	61,69	62,03	

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Група Б. Вихідні грошові потоки державного бюджету									
	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
ЕРБ	461,53	468,24	459,56	478,98	466,98	416,25	432,97	452,70	438,76
ЕРБ-мах	999,93	999,96	998,85	998,52	998,65	999,03	998,68	995,85	998,16
ЕБ	46,16	46,83	46,01	47,97	46,76	41,67	43,35	45,46	43,96
	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
ЕРБ	436,80	441,59	429,43	425,44	413,04	408,21	402,20	383,53	397,52
ЕРБ-мах	998,88	996,26	999,03	999,04	999,76	999,74	999,96	999,98	999,98
ЕБ	43,73	44,32	42,98	42,58	41,31	40,83	40,22	38,35	39,75
Підсумковий показник ефективності									
Показник	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
Е <sub>підс1</sub>	54,06	53,25	52,56	54,29	54,25	51,83	52,71	53,45	52,40
Показник	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
Е <sub>підс1</sub>	52,29	52,54	52,05	52,35	51,70	51,39	51,13	50,02	50,89



— діапазон значення показника ефективності

**Рис. 1 - Підсумковий показник ефективності управління грошовими потоками національної економіки України згідно першого варіанту розрахунку, коли показник якісний або кількісний, що прямує до зростання**

Джерело: розроблено автором

Таким чином, отриманий розрахунок підсумкової ефективності управління грошовими потоками України свідчить, що ефективність управління в країні має задовільний рівень ефективності за першим варіантом розрахунків за всіма роками, так як значення знаходяться в інтервалі 45-60%.

Наступним кроком наведемо результати розрахунків, проведені з використанням другого варіанту присвоєння балів, коли показник якісний або



кількісний, що наближається до нуля. Розрахунок проводимо за такою послідовністю. Спочатку на основі статистичних даних за минулі періоди розраховуємо максимальне негативне значення показника ( $I_{max}$ ). На основі обраного негативного значення розраховується коефіцієнт відхилення фактичного значення показника ефективності від запланованого значення з урахуванням максимально гіршого значення показника  $\Delta I_{max}$  та присвоюються бали. На основі проведених розрахунків визначається підсумковий коефіцієнт ефективності  $E_{підс2}$ . Результати розрахунків показників  $W_i$  і  $P_i$  за другою методикою, коли показник якісний або кількісний, що наближається до нуля представлені в табл. 6 і 7.

**Таблиця 6 – Результати розрахунків  $W_i$  - питомої ваги показника і у групі за другою методикою, коли показник якісний або кількісний, що наближається до нуля, %**

Показ- ники	Роки									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Група А. Вхідні грошові потоки державного бюджету										
$W_i$	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	
1	26,99	27,64	31,82	32,43	31,88	35,35	35,50	35,15	36,23	
2	15,00	17,93	13,88	14,34	15,91	13,40	13,39	12,69	11,40	
3	0,06	0,44	0,53	0,69	0,60	0,34	0,21	0,53	0,46	
4	5,98	0,54	0,21	0,20	0,17	0,12	0,25	0,28	0,22	
5	1,96	3,46	3,56	2,34	1,43	0,78	0,65	1,34	1,69	
$W_i$	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	
1	33,05	34,80	41,54	39,72	38,91	39,83	38,41	41,15	39,60	
2	14,71	13,57	7,79	9,87	10,79	9,72	11,26	8,47	8,12	
3	0,24	0,12	0,08	0,18	0,04	0,13	0,02	0,02	0,02	
4	0,14	0,06	0,08	0,04	0,03	0,02	0,01	0,02	1,88	
5	1,87	1,45	0,51	0,19	0,24	0,30	0,29	0,34	0,38	
Група Б. Вихідні грошові потоки державного бюджету										
$W_i$	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	
1	10,30	7,04	7,75	7,00	6,07	5,30	5,17	4,85	4,51	
2	3,23	3,76	3,99	4,70	3,89	2,67	2,33	2,70	2,43	
3	3,89	4,93	5,27	5,08	4,86	4,49	4,59	5,26	5,15	
4	13,39	11,72	6,29	8,19	8,97	6,21	7,45	8,54	8,01	
5	0,17	0,14	0,60	0,65	0,56	0,43	0,48	0,52	0,46	
6	0,00	0,00	0,06	0,07	0,07	0,05	0,07	0,21	0,09	
7	1,02	1,37	1,78	2,10	2,17	1,55	1,50	1,81	1,53	
8	0,34	0,27	0,48	0,57	0,63	0,56	0,51	0,57	0,60	
9	3,89	4,53	5,63	5,11	4,53	4,40	4,42	4,35	4,46	
10	7,78	7,31	8,20	6,07	7,66	13,99	11,04	8,38	10,52	
11	5,98	8,92	9,95	10,45	10,58	10,34	12,45	12,81	12,24	
$W_i$	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	
1	5,13	7,68	6,00	5,56	6,21	7,65	8,94	8,62	8,49	
2	1,99	2,51	1,99	1,83	1,84	3,18	4,51	4,33	4,43	
3	4,98	6,33	4,86	4,61	4,86	5,19	4,74	5,23	5,23	
4	6,87	7,98	6,71	6,24	5,12	4,00	3,22	2,29	2,80	
5	0,38	0,51	0,45	0,52	0,57	0,30	0,35	0,35	0,28	
6	0,06	0,19	0,05	0,05	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00	
7	1,55	1,94	1,53	1,44	1,60	1,23	0,99	0,91	1,00	

Закінчення табл. 6

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
8	0,66	1,14	0,57	0,69	0,63	0,57	0,57	0,36	0,47
9	4,93	6,38	4,08	3,82	3,83	3,33	2,62	2,54	2,46
10	10,63	15,35	9,53	9,51	10,97	9,36	8,99	11,09	8,61
11	12,82	0,00	14,23	15,73	14,36	15,18	15,08	14,26	16,24

Джерело: розроблено автором

Таблиця 7 – Результати розрахунків  $P_i$  - бальне значення показника  $i$  за другою методикою, коли показник якісний або кількісний, що наближається до нуля

$P_i$	Група А. Вхідні грошові потоки державного бюджету	$P_i$	Група Б. Вихідні грошові потоки державного бюджету
1	0	1	0
2	0	2	0
3	0	3	0
4	8	4	0
5	8	5	0
6	0		
7	0		
8	0		
9	0		
10	0		
11	1		

Джерело: розроблено автором

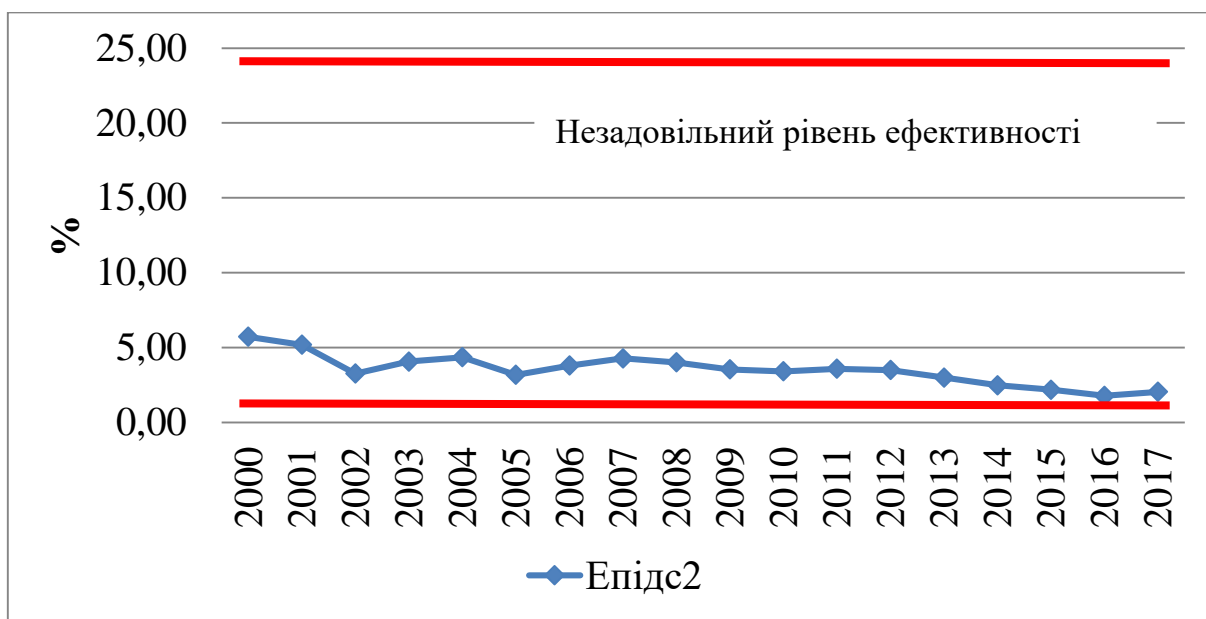
Результати розрахунків коефіцієнтів ефективності за групами та підсумкового коефіцієнту ефективності управління грошовими потоками представлені в табл. 8 та на рис. 2.

Таблиця 8 – Результати розрахунків коефіцієнтів ефективності за групами та підсумкового показника ефективності управління грошовими потоками за другою методикою, коли показник якісний або кількісний, що наближається до нуля

Показники	Роки									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Група А. Вхідні грошові потоки державного бюджету										
	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	
$EP_A$	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
$EP_{A-max}$	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
$E_A$	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	
$EP_A$	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
$EP_{A-max}$	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
$E_A$	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Група Б. Вихідні грошові потоки державного бюджету										
	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	
$EP_B$	114,45	103,82	65,07	81,11	86,83	63,53	75,86	85,25	80,02	

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
EP <sub>Б-мах</sub>	999,93	999,96	998,85	998,52	998,65	999,03	998,68	995,85	998,16
E <sub>Б</sub>	11,45	10,38	6,51	8,12	8,69	6,36	7,60	8,56	8,02
	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
EP <sub>Б</sub>	70,77	67,88	71,54	69,84	59,86	49,59	43,64	35,40	40,89
EP <sub>Б-мах</sub>	998,88	996,26	999,03	999,04	999,76	999,74	999,96	999,98	999,98
E <sub>Б</sub>	7,08	6,81	7,16	6,99	5,99	4,96	4,36	3,54	4,09
Підсумковий показник ефективності									
Показник	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
E <sub>підс2</sub>	5,72	5,19	3,26	4,06	4,35	3,18	3,80	4,28	4,01
Показник	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
E <sub>підс2</sub>	3,54	3,41	3,58	3,50	2,99	2,48	2,18	1,77	2,04

Джерело: розроблено автором



- діапазон значення показника ефективності

**Рис. 2 - Підсумковий показник ефективності управління грошовими потоками національної економіки України за другою методикою, коли показник якісний або кількісний, що прямує до нуля**

Джерело: розроблено автором

Таким чином, отриманий розрахунок підсумкової ефективності управління грошовими потоками України свідчить про незадовільний рівень ефективності управління грошовими потоками, так як значення показника входять в інтервал від 0-25%. Наступним кроком наведемо розрахунки ефективності управління грошовими потоками України за третьою методикою - показник бінарний, коли бали присвоюються згідно вимірювання відповідей «Так» / «Ні», єдино можливе. Розрахунок відбувається за наступною послідовністю. Спочатку на основі статистичних даних за минулі періоди розраховується відхилення планового значення показника від фактичного. На основі отриманого результату присвоюються бали показникам відповідних груп. Індикатору привласнюється або 20 балів (заплановане значення

досягнуте), або 0 балів (значення не досягнуте). На основі проведених розрахунків визначається підсумковий коефіцієнт ефективності  $E_{\text{підс3}}$ . Результати розрахунків показників  $W_i$  і  $P_i$  за третьою методикою, коли показник бінарний представлені в табл. 9 і 10.

Таблиця 9 – Результати розрахунків  $W_i$  - питомої ваги показника і у групі за третьою методикою, коли показник бінарний, %

Показ-ники	Роки									
	Група А. Вхідні грошові потоки державного бюджету									
$W_i$	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
1	26,99	27,64	31,82	32,43	31,88	35,35	35,50	35,15	36,23	
2	15,00	17,93	13,88	14,34	15,91	13,40	13,39	12,69	11,40	
3	0,06	0,44	0,53	0,69	0,60	0,34	0,21	0,53	0,46	
4	5,98	0,54	0,21	0,20	0,17	0,12	0,25	0,28	0,22	
5	1,96	3,46	3,56	2,34	1,43	0,78	0,65	1,34	1,69	
$W_i$	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
1	33,05	37,38	34,80	42,28	41,54	40,70	39,72	39,35	38,91	
2	14,71	10,84	13,57	7,03	7,79	8,82	9,87	10,24	10,79	
3	0,24	0,15	0,12	0,10	0,08	0,27	0,18	0,14	0,04	
4	0,14	0,11	0,06	0,03	0,08	0,02	0,04	0,02	0,03	
5	1,87	1,52	1,45	0,56	0,51	0,19	0,19	0,25	0,24	
Група Б. Вихідні грошові потоки державного бюджету										
$W_i$	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
1	10,30	7,04	7,75	7,00	6,07	5,30	5,17	4,85	4,51	
2	3,23	3,76	3,99	4,70	3,89	2,67	2,33	2,70	2,43	
3	3,89	4,93	5,27	5,08	4,86	4,49	4,59	5,26	5,15	
4	13,39	11,72	6,29	8,19	8,97	6,21	7,45	8,54	8,01	
5	0,17	0,14	0,60	0,65	0,56	0,43	0,48	0,52	0,46	
6	0,00	0,00	0,06	0,07	0,07	0,05	0,07	0,21	0,09	
7	1,02	1,37	1,78	2,10	2,17	1,55	1,50	1,81	1,53	
8	0,34	0,27	0,48	0,57	0,63	0,56	0,51	0,57	0,60	
9	3,89	4,53	5,63	5,11	4,53	4,40	4,42	4,35	4,46	
10	7,78	7,31	8,20	6,07	7,66	13,99	11,04	8,38	10,52	
11	5,98	8,92	9,95	10,45	10,58	10,34	12,45	12,81	12,24	
$W_i$	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
1	5,13	7,68	8,38	5,56	6,21	7,65	8,94	8,62	8,49	
2	1,99	2,51	2,77	1,83	1,84	3,18	4,51	4,33	4,43	
3	4,98	6,33	6,79	4,61	4,86	5,19	4,74	5,23	5,23	
4	6,87	7,98	9,38	6,24	5,12	4,00	3,22	2,29	2,80	
5	0,38	0,51	0,63	0,52	0,57	0,30	0,35	0,35	0,28	
6	0,06	0,19	0,07	0,05	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00	
7	1,55	1,94	2,14	1,44	1,60	1,23	0,99	0,91	1,00	
8	0,66	1,14	0,80	0,69	0,63	0,57	0,57	0,36	0,47	
9	4,93	6,38	5,71	3,82	3,83	3,33	2,62	2,54	2,46	
10	10,63	15,35	13,32	9,51	10,97	9,36	8,99	11,09	8,61	
11	12,82	0,00	0,00	15,73	14,36	15,18	15,08	14,26	16,24	

Джерело: розраховано автором

Результати розрахунків коефіцієнтів ефективності за групами та підсумкового коефіцієнту ефективності управління грошовими потоками представлені в табл. 11 та на рис. 3. Отже, результати розрахунку ефективності

управління грошовими потоками України згідно третьої методики коли індикатор бінарний, показали, що ефективність управління грошовими потоками з 2000 по 2002, у 2005 і у 2010 роках мала задовільний рівень, у 2003, з 2008 по 2009 роки мала низький рівень ефективності управління, у 2004, з 2006 по 2007, з 2011 по 2017 роки мала незадовільний рівень управління.

Таблиця 10 – Результати розрахунків  $P_i$  - бальне значення показника  $i$  за третьою методикою, коли показник бінарний

Показ- ники	Роки									
	Група А. Вхідні грошові потоки державного бюджету									
$P_i$	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
1	20	0	0	20	20	0	20	20	0	
2	0	0	20	20	20	0	0	0	20	
3	0	0	0	20	20	20	0	0	0	
4	0	20	0	20	20	20	20	20	20	
5	0	0	20	20	20	20	20	0	20	
$P_i$	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
1	0	0	20	0	0	0	0	20	0	
2	20	20	20	20	0	0	20	0	0	
3	0	0	20	0	0	0	0	0	0	
4	20	0	20	20	20	0	0	0	20	
5	0	0	20	0	0	0	0	0	0	
Група Б. Вихідні грошові потоки державного бюджету										
$P_i$	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
2	0	0	0	20	0	0	0	0	0	
3	20	0	20	0	0	0	0	0	0	
4	20	0	0	0	0	0	0	0	0	
5	20	0	0	20	0	0	0	0	0	
6	20	0	0	20	0	0	0	0	0	
7	20	0	0	20	0	0	0	0	0	
8	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
9	20	0	20	20	0	0	0	0	0	
10	0	0	20	20	0	0	0	0	0	
11	20	0	0	20	20	0	0	0	0	
$P_i$	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
8	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
9	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
10	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
11	0	0	0	0	0	0	0	0	0	

Джерело: розраховано автором

**Таблиця 11 – Результати розрахунків коефіцієнтів ефективності за групами та підсумкового показника ефективності управління грошовими потоками за третьою методикою, коли показник бінарний**

Показники	Роки								
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Група А. Вхідні грошові потоки державного бюджету</b>									
EP <sub>A</sub>	539,90	10,73	348,80	1000,0	1000,0	24,85	728,08	708,70	266,21
EP <sub>A-max</sub>	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
E <sub>A</sub>	53,99	1,07	34,88	100,00	100,00	2,49	72,81	70,87	26,62
	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
EP <sub>A</sub>	297,04	216,78	1000,00	141,07	1,53	0,00	197,46	786,94	0,60
EP <sub>A-max</sub>	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
E <sub>A</sub>	29,70	21,68	100,00	14,11	0,15	0,00	19,75	78,69	0,06
<b>Група Б. Вихідні грошові потоки державного бюджету</b>									
	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
EP <sub>B</sub>	566,76	0,00	382,09	583,05	211,63	0,00	0,00	0,00	0,00
EP <sub>B-max</sub>	999,93	999,96	998,85	998,52	998,65	999,03	998,68	995,85	998,16
E <sub>B</sub>	56,68	0,00	38,25	58,39	21,19	0,00	0,00	0,00	0,00
	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
EP <sub>B</sub>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EP <sub>B-max</sub>	998,88	996,26	998,64	999,04	999,76	999,74	999,96	999,98	999,98
E <sub>B</sub>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Підсумковий показник ефективності</b>									
Показник	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
E <sub>підс</sub>	55,33	0,54	36,57	79,20	60,60	1,24	36,40	35,44	13,31
Показник	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
E <sub>підс</sub>	14,85	10,84	50,00	7,05	0,08	0,00	9,87	39,35	0,03

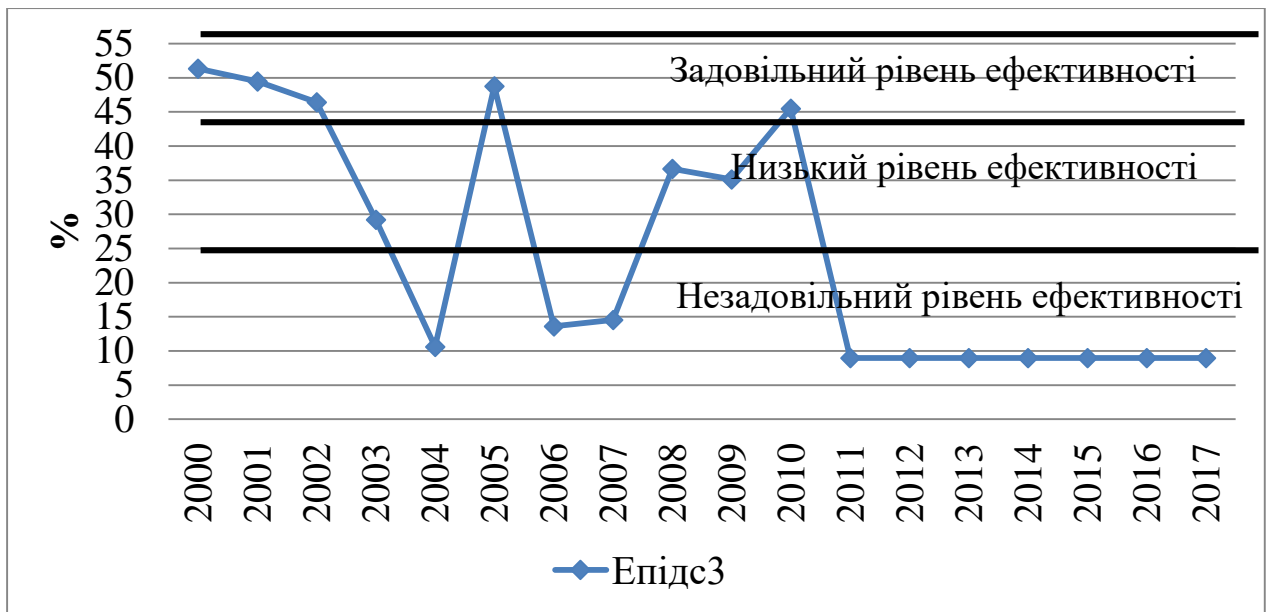
Джерело: розраховано автором

Згідно з аналізом, проведеним за трьома комплексними показниками (рис. 4), виявлено, що ефективність управління грошовими потоками України за 2000-2017 рр. є низькою, за першим показником рівень ефективності – задовільний, за другим – незадовільний, за третім – до 2010 року коливався з задовільного в низький, а з 2011 року прийняв позицію стабільно незадовільного рівня управління.

Розрахунок ефективності управління грошовими потоками в економіці України за трьома методиками дозволяє провести детальну оцінку ефективності управління грошовими потоками та побачити до якого діапазону ефективності відноситься рівень управління на поточному етапі розвитку економіки. Результати дозволять вчасно побачити недоліки управління та відреагувати на зміни і розробити заходи щодо покращення ситуації.

Виходячи з отриманих результатів можна зробити наступні висновки:

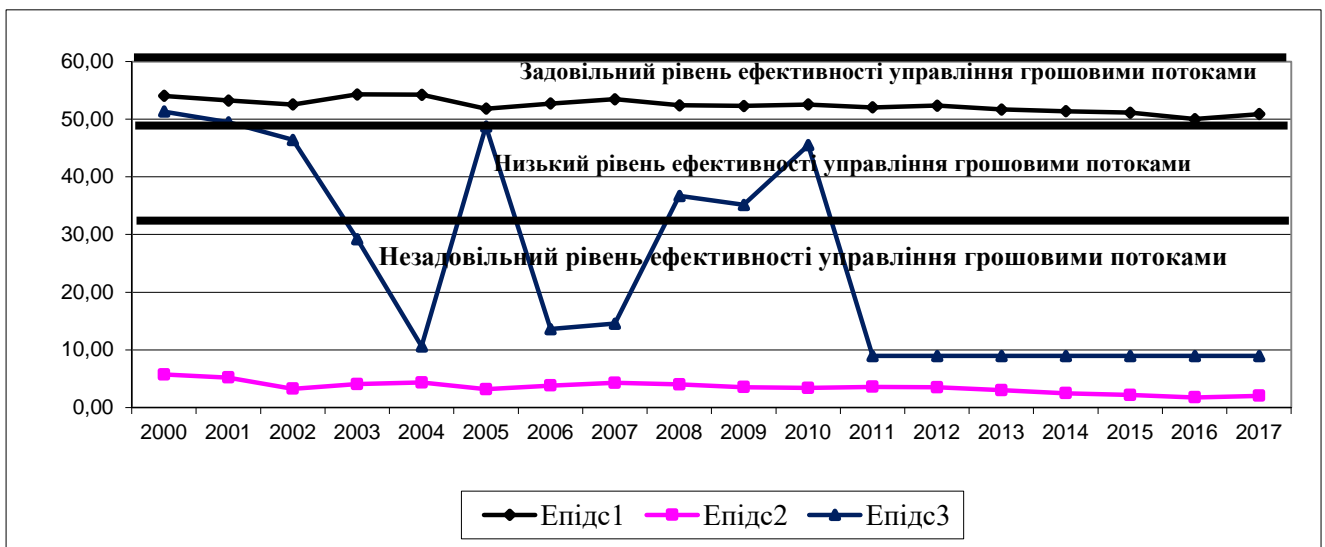
- розрахунки ефективності управління грошовими потоками в економіці України слід проводити з використанням програми EXCEL, яка дозволить прискорити обробку даних, точність у отриманні розрахунків, можливість використовувати великі масиви інформації;



— — — - діапазон значення показника ефективності

**Рис. 3 - Підсумковий показник ефективності управління грошовими потоками національної економіки України за третьою методикою, коли показник бінарний**

Джерело: розроблено автором



Епідс1 – підсумковий показник ефективності управління грошовими потоками, розрахований згідно з першим показником, якісний або кількісний, що прямує до зростання.

Епідс2 – підсумковий показник ефективності управління грошовими потоками, розрахований згідно з другим показником, якісний або кількісний, що наближається до нуля.

Епідс3 – підсумковий показник ефективності управління грошовими потоками, розрахований згідно з третім показником, бінарний.

**Рис. 4 - Підсумковий показник ефективності управління грошовими потоками економіки України за різними методами розрахунку**

Джерело: розроблено автором

- для оцінки ефективності можна використовувати три методи: показник якісний або кількісний, що прямує до зростання; показник якісний або кількісний, що наближається до нуля; показник бінарний;

- зручнішою у використанні виявилася перша модель, за допомогою якої аналітик порівнює значення планових показників з фактичними, на основі чого і відбувається присвоєння балів;

- згідно отриманих даних спостерігається значне відхилення фактичних значень від планових, що призвело до отримання низького рівня ефективності управління грошовими потоками. Для збільшення ефективності управління грошовими потоками України органам державної влади перш за все необхідним є аналіз діючого процесу планування грошових потоків країни (порядок, показники, проблеми) та аналіз причин, які приводять до відхилення планових показників від фактичних;

- результати показують, що органам державної влади необхідно удосконалювати систему моніторингу і контролю результативності (ефективності) управління грошовими потоками;

- більше уваги потрібно приділяти факторам, які спричиняють значне відхилення показників, удосконалювати систему моніторингу за сплатою податків суб'єктами господарювання і з'ясувати причини, до яких можуть бути віднесені не тільки політичні, законотворчі, а і психологічні.

### **Список використаної літератури**

1. Кузнецова С. А., Вареник В. М., Кохан М.О. Розвиток державних фінансів в умовах хаотичного структурування економіки: монографія. Київ: Центр учбової літератури, 2014. 200 с.

2. Никишин А. И. Разработка комплексной системы оценки эффективности деятельности региональных органов государственного управления: автореф. дис... канд. эконом. наук: 08.00.05. Институт реформирования общественных финансов. М., 2007. 28 с.

3. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu>.

4. Вареник В. М. Визначення зони оцінки ефективності управління грошовими потоками в економіці України. *Бюлетень міжнародного нобелівського економічного форуму «Світова економіка XXI століття: цикли та кризи»*. 2013. 1 (6). С. 58-69.

**Л.С. Омельченко**, к-т екон. наук

**О.Ю. Лактіонова**, к-т екон. наук

### **ФІНАНСОВЕ ЗАБЕСПЕЧЕННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ**

Місцеві бюджети, як елемент економічної перебудови, є одним з базових основ реалізації бюджетної політики країни. Проголошена реформа децентралізації ґрунтується на базі "Стратегії-2020" президента України, "Концепції реформи місцевого самоврядування" та Закону України "Про



добровільне об'єднання територіальних громад», та других законодавчих активів, передбачає раціональне використання накопичення потенціалу и як наслідок досягнення фінансової спроможності регіонів. Для того, щоб громада була здатною забезпечити виконання своїх завдань, вона повинна володіти відповідним обсягом фінансових ресурсів, які необхідні для покриття власних витрат. Використання принципу фінансової самостійності є ключовим при формуванні децентралізованих бюджетів органів місцевого самоврядування.

Виходячи з вищевикладеного, аналіз результатів реформи децентралізації місцевих бюджетів в Україні є актуальним. Теоретико-методологічними проблемами формування і використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів у вітчизняній фінансовій науці присвячені праці українських економістів: А.М. Поддєрьогіна [1], В.М. Опаріна [2], І.А. Луїної [3]. Однак, незважаючи на велику кількість досліджень, питання фінансового забезпечення місцевих бюджетів в умовах бюджетної децентралізації вивчені мало і вимагають уточнень.

Метою дослідження є аналіз формування доходів місцевих бюджетів в умовах децентралізації фінансових ресурсів та розробка рекомендацій щодо вдосконалення їх формування.

Проведення бюджетної децентралізації в Україні відбувається досить тривалий період і щорічно згадується в «Основних напрямках бюджетної політики України». Для дослідження ефективності управління формування фінансових ресурсів місцевих бюджетів в період бюджетної децентралізації в Україні досліджуємо динаміку, структуру формування місцевих бюджетів на прикладі м. Маріуполя за період 2016-2018 рр. (табл. 1-3, рис. 1-2)

**Таблиця 1 - Податкові надходження місцевого бюджету м. Маріуполя за загальним та спеціальним фондами (2016-2017рр.), тис. грн.**

Статті надходжень	2017	2016	Зміни
<b>Податкові надходження</b>	<b>1988869,8</b>	<b>1580021,3</b>	<b>408848,5</b>
Податок на доходи фізичних осіб (ПДФО)	1465233,6	1138177,8	327055,8
Акцизний податок з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю підакцизних товарів	74616,9	110001,0	-35384,1
<b>Місцеві податки і збори разом</b>	<b>368118,3</b>	<b>300165,2</b>	<b>67953,1</b>
у тому числі:	0,0	0,0	0,0
-податок на майно	251997,5	212289,2	39708,3
у тому числі:	0,0	0,0	0,0
-податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки	21116,6	12034,9	9081,6
-плата за землю	230055,3	199452,1	30603,2
-транспортний податок	825,7	802,2	23,5
-туристичний збір	195,7	404,2	-208,5
<b>Єдиний податок</b>	<b>115961,6</b>	<b>87666,9</b>	<b>28294,6</b>
Екологічний податок	31568,3	25123,7	6444,6
<b>РАЗОМ ДОХОДІВ</b>	<b>4280422,5</b>	<b>3413382,4</b>	<b>867040,1</b>

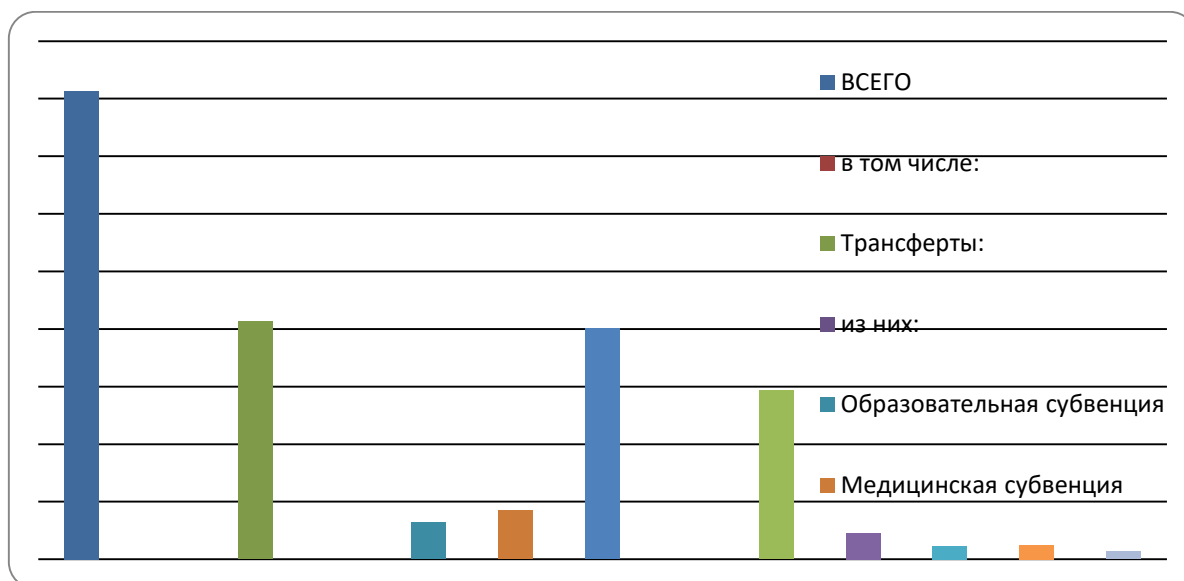
Джерело: побудовано за даними [4]

Згідно табл.1., рис.1. податкові надходження до місцевого бюджету м. Маріуполя займають значну частку в доходах (в 2016 р.-46,29%, в 2017 г.-46,46%). Всього збільшення податкових надходжень в 2017 р. в порівнянні з 2016 р. склало - 408 848,5 тис. грн., що забезпечило 46,12% збільшення всіх доходів місцевого бюджету м. Маріуполя.

Найбільшу частину в податкових надходженнях до місцевого бюджету м. Маріуполя за період 2016-2017 рр. становив податок на доходи фізичних осіб - ПДФО (табл.1, рис.1). Серед місцевих податків і зборів в доходах місцевого бюджету м. Маріуполя за період 2106-2017 рр. становив податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки (табл.1, рис.). У порівнянні з аналогічним періодом 2016 р. надходження в 2017р. зросли на 10420,7 тис. грн, що пов'язано зі зміною ставки податку на нерухоме майно для нежитлової нерухомості з 0,01% на 1,0%, відповідно до рішення Маріупольської міської ради від 28.01.2017 № 7/4-37.

Єдиний податок м. Маріуполя (в доходах Загальна фонду - 5,5%) за 2017 р. склав 87666,9 тис. грн, виконання - 100,6% згідно річного плану (табл.1). У порівнянні з періодом 2016 р. надходження зросли на 28426,1 тис. грн, за рахунок: а) підвищення мінімальної заробітної плати (для розрахунку ставки податку для платників 1 і 2 груп); б) збільшення ставки для платників єдиного податку 3 групи з 2% і 4% на 3% й 5% залежних від сплат ПДВ.

Акцизний податок з роздрібної реалізації підакцизних товарів м. Маріуполя - 6,9% (питома вага). За 2017 р. надходження акцизного податку - 110001,0 тис .грн. У порівнянні з 2016 р. надходження збільшилися на 26123,3 тис. грн, що в основному за рахунок (табл.1, рис.1): підвищення мінімальної роздрібної ціни на алкогольні напої, збільшення ставки акцизного податку за реалізацію палива і збільшення максимальних роздрібних цін на тютюнові вироби.



**Рис. 1 - Гістограма податкових надходжень в доходах місцевого бюджету м. Маріуполя 2017р., тис. грн.**

Джерело: побудовано автором

Гістограма (рис.1) показує, що податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) займає найбільшу частку в податкових надходженнях місцевого бюджету м. Маріуполя 2017р.

У структурі місцевих податків значна частка належить податку на майно в 2016 р - 19% всіх податкових надходжень, в 2017 р -18,8% (табл.2.).

Податок на землю становить більшу частину податку на майно, в 2016 р.- 12,6% всіх податкових надходжень, в 2017 р. частка зменшилася до 11,6%. Єдиний податок, платником якого є малий і середній бізнес (МСБ) має незначну частину для м. Маріуполя, в 2016 г-5,5%, в 2017 р.-5,8% від усіх податкових надходжень. Це не відповідає потенціалу міста і побічно повідомляє, що МСБ в м. Маріуполі не стимулюється і не розвивається.

**Таблиця 2 - Структура податкових надходжень до місцевого бюджету м. Маріуполя за загальним та спеціальним фондами у 2016-2017гг.,%**

Статті надходжень	2017	2016	Зміни
<b>Податкові надходження</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	
Податок на доходи фізичних осіб (ПДФО)	73,7	72,0	+1,7
Акцизний податок з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю підакцизних товарів	3,8	7,0	+3,2
<b>Місцеві податки і збори разом</b>	<b>18,8</b>	<b>19</b>	<b>0,2</b>
у тому числі:			
-податок на майно	12,7	13,4	-0,7
у тому числі:	0,0	0,0	0,0
-податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки	1,1	0,8	0,3
-плата за землю	11,6	12,6	-1,0
-транспортний податок	0,0	0,1	-0,1
-туристичний збір	0,0	0,0	0,0
<b>Єдиний податок</b>	<b>5,8</b>	<b>5,5</b>	<b>+0,3</b>
Екологічний податок	1,6	1,6	0,0

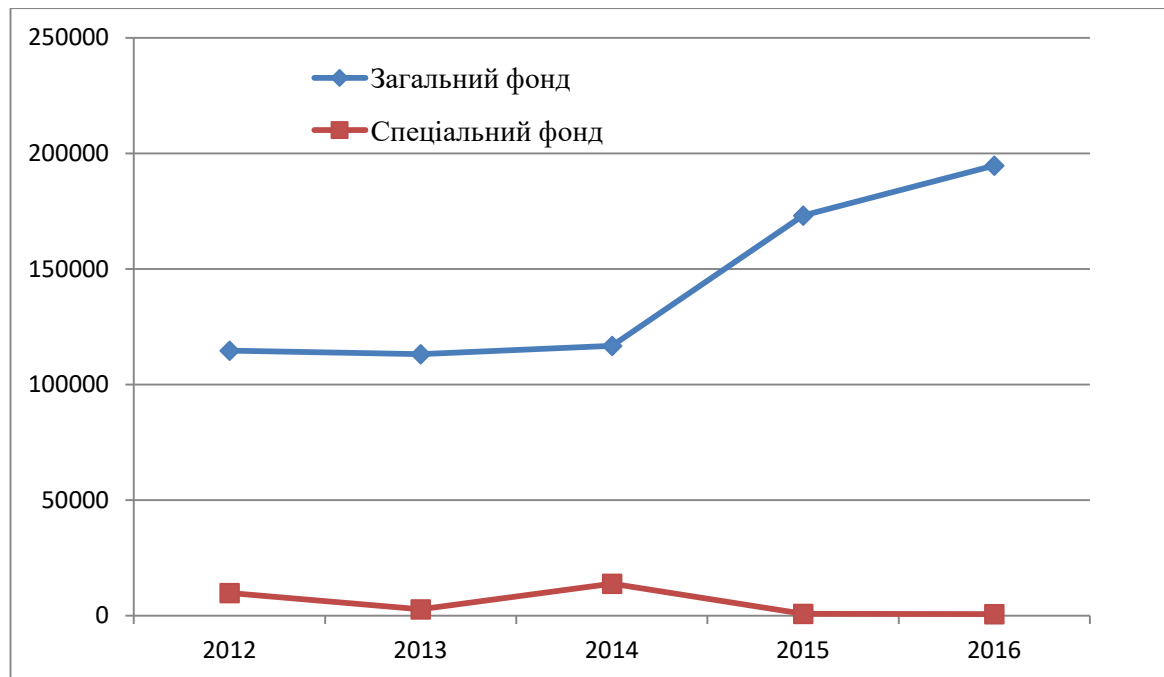
Джерело: розроблено автором

В умовах децентралізації місцевих бюджетів спостерігається зростання міжбюджетних трансфертів (табл.3., рис. 2).

**Таблиця 3 - Міжбюджетні трансферти до місцевих бюджетів за 2012-2016, млн. грн.**

Трансферти	2012	2013	2014	2015	2016	Темп росту, %
Загальний фонд	114625,4	113116,1	116782,3	173196,8	194706,2	112,4
Спеціальний фонд	9834,2	2732,2	13818,4	783,2	689,1	87,9
Всього	124459,6	115848,3	130600,7	173980,0	195395,3	112,3

Джерело: [4]



**Рис.2 - Динаміка міжбюджетних трансфертів до місцевих бюджетів за 2012-2016, млн. грн.**

Джерело: розроблено автором

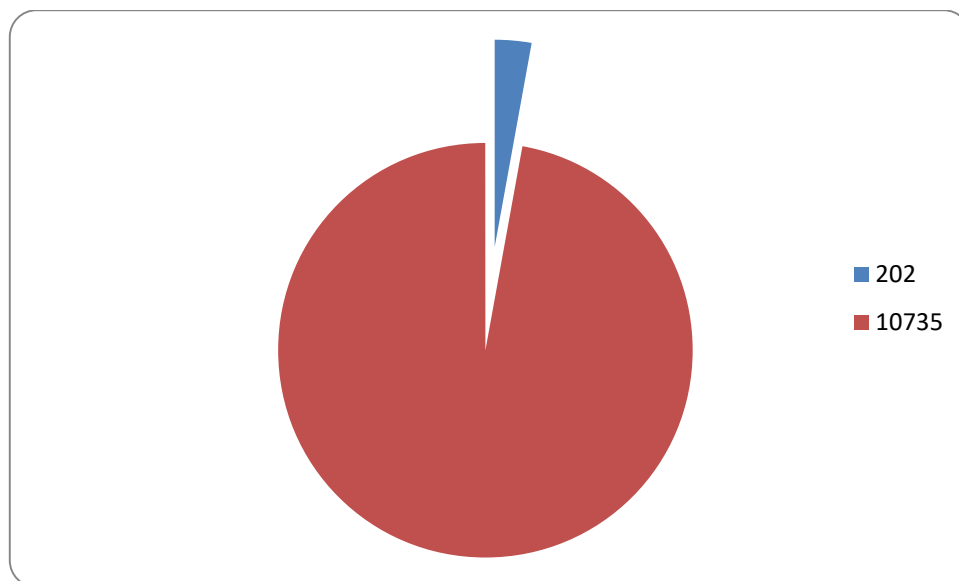
Трансферти в доходах місцевого бюджету м. Маріуполя 2017 р. перевищують власні надходження (табл.3, табл.4, рис. 2.). Це повідомляє про неефективність формування дохідної частини місцевих бюджетів. Як і раніше залишається соціалістичний принцип розподілу ресурсів: «від кожного по можливості, кожному по потребі». Можна сказати, що при переході до децентралізації місцевих бюджетів, вони наблизилися до централізації фінансових ресурсів. Так, офіційні трансферти в 2016 р. м. Маріуполя становили 1 450 330,5 тис. грн., В 2017 р. сума збільшилася до 2 096 761,6 тис. грн., збільшення склало - 646 431,1 тис.грн. (44,6%).

**Таблиця 4 - Неподаткові надходження в доходах місцевого бюджету за загальним та спеціальним фондами м. Маріуполя у 2016-2017 рр., тис. грн.**

Найменування	2017	2016	Зміна
1	2	3	4
<b>Неподаткові надходження</b>	193414,6	354339,4	-160924,8
Частина чистого прибутку (доходу) комунальних унітарних підприємств та їх об'єднань, що вилучається до бюджету	684,1	3917,1	-3233,0
Плата за розміщення тимчасово вільних коштів місцевих бюджетів	15467,3	22589,6	-7122,4
Адміністративні штрафи та інші санкції	1110,6	665,7	444,9
Адміністративні штрафи та штрафні санкції за порушення законодавства у сфері виробництва та обігу алкогольних напоїв та тютюнових виробів	476,5		476,5
Плата за надання адміністративних послуг РАЗОМ	18713,5	10492,1	8221,4

1	2	3	4
Плата за надання інших адміністративних послуг	16600,4	8645,9	7954,5
Адміністративний збір за державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень	1242,5	1448,7	-206,2
Надходження від орендної плати за користування цілісним майновим комплексом та іншим майном, що перебуває у комунальній власності	5876,0	5375,2	500,8
Інші надходження	2778,7	2007,1	771,6
Грошові стягнення за шкоду, заподіяну порушенням законодавства про охорону навколишнього природного середовища внаслідок господарської та іншої діяльності	981,8	1533,4	-551,6
Власні надходження бюджетних установ	146881,5	304123,8	-157242,3
Доходи від операцій з капіталом	1371,7	610,0	761,7
Кошти від відчуження майна, що перебуває у комунальній власності	1296,2	473,4	822,8
Інша допомога, надана Європейським Союзом	0,0	31859,8	-31859,8
<b>Офіційні трансферти</b>	2096761,6	1450330,5	646431,1
Дотації з державного бюджету, інші додаткові дотації	0,0	10395,1	-10395,1
Субвенції з державного бюджету, інші субвенції	2096761,6	1439935,4	656826,2
<b>РАЗОМ ДОХОДІВ</b>	<b>4280422,5</b>	<b>3413382,4</b>	<b>867040,1</b>

Джерело: [4]



**Рис.3 - Гістограма трансфертів та власних доходів місцевого бюджету м. Маріуполя 2017р., тис. грн.**

Джерело: розроблено автором

Для наповнення доходів місцевих бюджетів, в тому рази і м. Маріуполя необхідно стимулювати розвиток підприємництва, МСБ, надавати нові робочі місця. Однак, судячи з дохідної частини місцевого бюджету м. Маріуполя, цього не відбувається. В умовах децентралізації доходи бюджетів

наповнюються за рахунок офіційних трансфертів, що є неприпустимим, недовговічним і безперспективним для розвитку м. Маріуполя.

Гістограма трансфертів та власних доходів місцевого бюджету м. Маріуполя 2017 р показує перевищення міжбюджетного трансферту над власними доходами. Це повідомляє не про децентралізацію, а про посилення централізації місцевих бюджетів при фінансуванні дохідної частини.

**Таблиця 5 - Надходження та структура податку з доходів фізичних осіб (ПДФО) до міського бюджету м. Маріуполя у 2016-2017 рр.**

Платники податку	2016		2017		відхилення 2017 до 2016
	тис. грн.	Питома вага, %	тис. грн.	Питома вага, %	
ПАТ МК "Азовсталь"	102813,7	13,8	116371,0	10,2	13557,3
ПАТ ММК ім. Ілліча	172369,9	23,1	192115,7	16,9	19745,8
"МЗТМ", "Азовелектросталь", "Азовзагальмаш"	18946,7	2,5	6531,2	0,6	-12415,6
Торговий порт	28119,4	3,8	41321,3	3,6	13202,0
Інші підприємства групи "Метінвест"	39671,7	5,3	246715,5	21,7	207043,8
інші платники	286600,5	38,3	434257,2	38,2	147656,7
Разом по підприємствах	648521,9	86,7	1037311,9	91,1	388790,0
Військовослужбовці	83793,6	11,2	95292,2	8,4	11498,6
Пенсійні виплати	15275,7	2,0	5573,7	0,5	-9702,0
<b>РАЗОМ:</b>	<b>747591,2</b>	<b>100,0</b>	<b>1138177,8</b>	<b>100,0</b>	<b>390586,6</b>

Джерело: [4]

Збільшення ПДФО в 2016 -2017 рр. сталося за рахунок: збільшення ставки податку з 15,0 до 18,0% у зв'язку зі зміною податкового законодавства; збільшення кількості підприємств групи «Метінвест», які сплачують податок до міського бюджету, у зв'язку з їх перереєстрацією. Місцеві податки і збори м. Маріуполя склали -18,7% (300165,2 тис. грн.). До складу місцевих податків і зборів включають (табл.6.): плата за землю - в доходах загального фонду - 12,4% (199452,1 тис. грн.), у порівнянні з 2016 р. зростання склало 50921,2 тис. грн. за рахунок застосування нового коефіцієнта індексації грошової оцінки землі - 1,433. Аналіз табл.6. показує, що плата за землю м. Маріуполя збільшилася в 2017 р. в порівнянні з 2016 р. на 50 921,2 тис. грн.

Аналіз табл.7. показав, що фактичні надходження міського бюджету м. Маріуполя перевищують на 18, 6 млн. грн. уточнений бюджет на 2017 рік. Збільшення відбулося в основному за рахунок збільшення надходжень: ПДФО на 34,6 млн.грн.; плата за землю на 5,4 млн.грн.; єдиного податку на 7,6 млн.грн. Трансферти в доходах загального фонду м. Маріуполя за 2017 р. склали 2 062,6 млн.грн. , Що менше, ніж за уточненим планом на 31 млн. грн.

Аналіз табл. 8. показує, що на 31.08.2018 міжбюджетні трансферти (310012 млн. грн.) перевищують власні доходи (246 608 млн. грн.) місцевих бюджетів.

**Таблиця 6 - Динаміка і аналіз надходжень податку – «Плата за землю» до міського бюджету м. Маріуполя за 2016 - 2017 рр.**

Вид надходжень	Факт за 2016 рік, тис. грн.	2017 рік			Абсолютний приріст, тис. грн.
		уточнений план, тис. грн.	факт, тис. грн.	процент виконання, %	
Податок на землю з юридичних осіб	74024,6	104747,3	104817,0	100,1	30792,4
Орендна плата з юридичних осіб	60233,2	73309,4	75519,5	103,0	15286,3
Податок на землю з фізичних осіб	1069,4	1463,4	1523,0	104,1	453,6
Орендна плата з фізичних осіб	13203,7	18368,6	17592,6	95,8	4388,9
<b>ВСЬОГО:</b>	<b>148530,9</b>	<b>197888,7</b>	<b>199452,1</b>	<b>100,8</b>	<b>50921,2</b>

Джерело: [4]

**Таблиця 7 - Виконання міського бюджету м. Маріуполя по доходах загального фонду за 2017 рік**

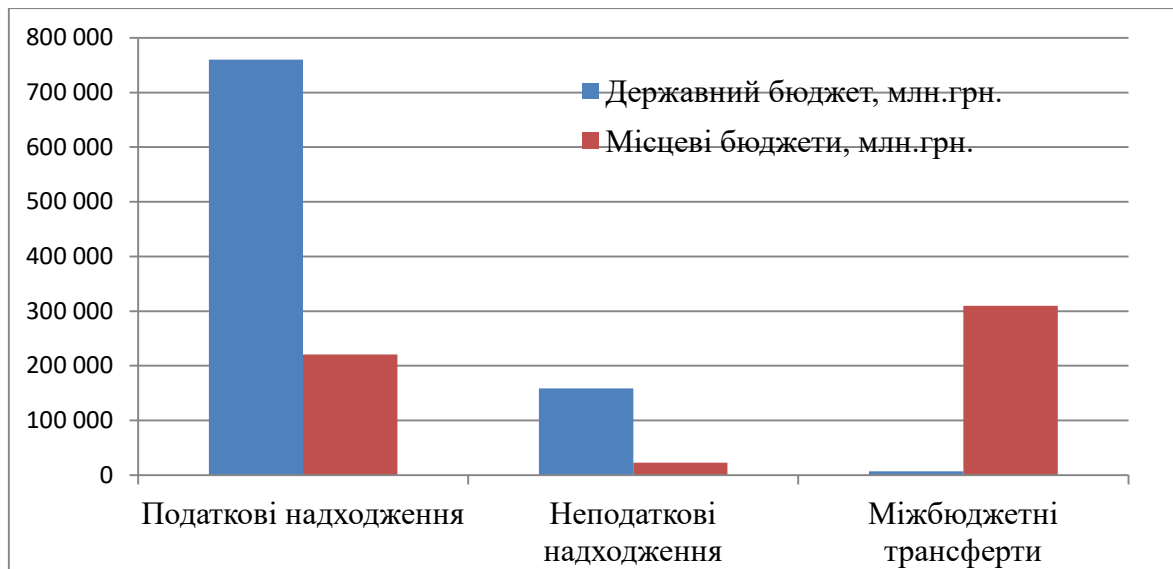
Вид доходів	Уточнений план, млн. грн.	Фактичні надходження		Виконання бюджету, %
		млн. грн.	структура, %	
<b>ВСЬОГО</b>	<b>4049,5</b>	<b>4068,1</b>	<b>100,0</b>	<b>100,5</b>
в тому числі:				
трансферти:	<b>2093,6</b>	<b>2062,6</b>	<b>50,7</b>	<b>98,5</b>
з них:				
освітня субвенція	319,0	319,0	15,5	100,0
медична субвенція	423,3	423,3	20,5	100,0
<b>Доходи (без трансфертів)</b>	<b>1955,9</b>	<b>2005,5</b>	<b>49,3</b>	<b>102,5</b>
*з них:				
ПДФО	1430,6	1465,2	73,1	102,4
плата за землю	224,7	230,1	11,5	102,4
єдиний податок	108,4	116,0	5,8	107,0
акцизний податок	126,3	126,9	6,3	100,5
інші доходи	65,8	67,3	3,4	102,3

Джерело: [4]

**Таблиця 8 - Виконання Державного та місцевих бюджетів України за доходами на 31.08.2018р.**

Вид надходжень	Процент виконання, %	Місцеві бюджети, млн.грн.	Державний бюджет, млн.грн.	Зведений бюджет, млн.грн.
Податкові надходження	64%	220921	759898	980819
Неподаткові надходження	74%	22752	158542	181295
Інше	31%	2934	7588	10522
Всього		246608	926028	1172636
Міжбюджетні трансферти		310012	6741	

Джерело: [4]



**Рис.4 - Виконання Державного та місцевих бюджетів України за доходами на 31.08.2018р.**

Джерело: [4]

За січень-липень 2018 року темп приросту фактичних надходжень податку на доходи фізичних осіб (ПДФО) становить 25,5 відсотків (табл. 9). Таким чином, і в 2018 р., Загальний фонд місцевих бюджетів (без рахування міжбюджетних трансфертів) продовжує фінансуватися за рахунок ПДФО.

**Таблиця 9 - Надходження до Державного і місцевих бюджетів України на 31.08.2018 р.**

Вид надходжень	Процент виконання, %	Місцеві бюджети, млн.грн.	Державний бюджет, млн.грн.	Зведений бюджет, млн.грн.
Збір ПДВ	84%	-	384000	384000
Податок на доходи фізичних осіб (ПДФО)	65%	131902	91124	223026
Акцизний податок	58%	13488	124077	137565
Податок на прибуток підприємств	89%	7198	82327	89525
Місцеві податки і збори	71%	56551		56551
Плата за користування надрами	59%	2415	40974	43388
Ввізне мито	58%		28047	28047
Інше	48%	9368	9049	18417
Всього		220921	759898	980819

Джерело: [4]

Для уточнення розглянемо, яка частка належить податковим надходженням у загальній сумі доходів місцевих бюджетів України, 2014-2017 рр. (табл. 10). Частка податкових надходжень в доходах місцевих бюджетів України складала 40,1% у 2016 р., що на 2,4% більше ніж у 2014 р. В 2017 р.- 41,3%. Але найбільшу частку займали офіційні трансферти 53,4% у 2016 р., 56,4% в 2017 р.



**Таблиця 10 - Структура доходів місцевих бюджетів України за видами надходжень, %**

Показники	2014	2015	2016	2017
Податкові надходження	37,7	33,4	40,1	41,3
Неподаткові надходження	5,3	6,8	6,0	6,8
Доходи від операцій з капіталом	0,5	0,6	0,4	0,5
Офіційні трансферти	56,4	59,1	53,4	56,4
Всього доходів	100	100	100	100

Джерело: [4]

Податкові надходження до місцевих бюджетів України збільшуються за період 2014-2017 рр. з 37,7% до 41,3%, частка неподаткових надходжень змінюється в межах 5,3% -6,6%, частка офіційних трансфертів займає значну величину і має тенденцію до збільшення. Це демонструє те, що фінансова самостійність місцевих бюджетів в даний момент обмежена. Частка місцевих бюджетів в доходах Зведення бюджету України за період 2014 -2017 рр. змінюється так, в 2014 р. - 22,2%; в 2015р.-18,45; в 2016р.-23%; в 2017 р. 21,6%. Його частка практично не змінюється і становить частку невідповідну країнам ЄС. Наприклад, у Великій Британії на частку місцевих бюджетів припадає 46% загального обсягу бюджетних коштів, в Німеччині - 32%, у Франції - 38%. Це повідомляє про те, що не відбувається ефективного формування доходів місцевих бюджетів.

Очікуваного ефекту від реформи децентралізації не відбулося. В регіонах не відбувається розвитку економіки, підприємництва, малого і середнього бізнесу. Ключовою умовою досягнення відносної автономності та посилення відповідальності органів місцевого самоврядування є перегляд структури оподаткування на користь закріпленої за місцевими бюджетами здебільшого загальнодержавних податків (неврахованої при розрахунках міжбюджетних трансфертів), а також місцевих податків і зборів. На сучасному етапі місцеві податки і збори становлять незначну частину загальних доходів зведеного бюджету України. Сучасний механізм функціонування місцевих бюджетів в умовах децентралізації не забезпечив фінансову незалежність від центральних органів державної влади і вимагає подальшого вдосконалення.

### Список використаної літератури

- 1.Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент. 7-ме вид., без змін. К.: КНЕУ, 2008. 552 с.
- 2.Опарін В.М. Бюджети середніх та малих міст: сучасний стан та перспективи (на прикладі м. Ірпінь). URL: <http://ir.kneu.edu.ua/handle/2010/24652>
3. Лунина И.А. Бюджетная централизация: цели и направления реформ. *Економіка України*. 2014. №11 (628). С. 61-75.
4. Мариуполь. Офіційний сайт міської ради. URL: <https://mariupolrada.gov.ua/uploads/ckeditor/News/14122018/>

# **ФОНДОВИЙ РИНОК В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ**

**Т.Д. Косова**, д-р екон. наук

**О.В. Ярошевська**, д-р екон. наук

## **КОНЦЕПТИ ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ФОНДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Фінансове регулювання фондової діяльності суб'єктів господарювання суттєво впливає на їх розвиток. За ступенем імперативності інструментів воно може бути жорстким і ліберальним. В останньому випадку активізуються спекулятивні операції з цінними паперами та деривативами, підвищується ризик виникнення «мільних бульбашок і пухирів», зростають розриви між реальним і фіктивним капіталом. Ліберальне фінансове регулювання викликає ланцюговий ефект, який проявляється у розвитку інфляційної спіралі, зростанні споживчих цін тощо. Воно веде до посилення спекуляцій на фондових ринках і зростання фіктивного капіталу, стимулюючи спекулятивне підвищення цін на нерухомість, золото, нафту і продовольство, яке не залежить від обсягів виробництва найбільш ліквідних товарів і забезпечує платоспроможний попит світової економіки [1, с. 78]. Незважаючи на скасування золотого стандарту, ціни на золото як товар зростають швидкими темпами, оскільки воно забезпечує збереження капіталів у період криз і дефолтів. Це є протидією проти знецінення грошового капіталу через його перенакопичення, депресій, криз національних економік, коливання курсів валют тощо.

Важливими положеннями для розвитку теорії капіталу є: аналіз макроекономічних процесів становлення фінансових ринків; удосконалення інструментарію аналізу рівноважних станів в економіці, закладення основ дослідження рішень раціональних суб'єктів на основі оптимізаційних моделей та використання методів диференціального і інтегрального числення; початок дослідження мотивації економічних суб'єктів, розгляду психологічних основ економічних рішень [2, с. 73]. У рамках концепції біхевіоризму під раціональністю розуміється найкращий вибір суб'єктом об'єктів для інвестування.

Гіпотеза когерентного ринку поєднує статистичну динамічну модель з гіпотезою фрактальності, основне її положення – функція щільності ймовірності ринку визначається груповими настройками та фундаментальним зміщенням; реальність процесів на ринках є результатом співвідношення нелінійного зв'язку зовнішнього середовища з внутрішньої організацією та дії групової свідомості [3, с. 205]. Гіпотеза синергетичного ринку має за мету об'єднати гіпотези класичного, ефективного, когерентного та фрактального

ринків в систему несуперечливих тверджень за рахунок встановлення меж, обмежень і допущень для кожної з них.

Фінансові кризи на ринках, що розвиваються, доцільно розглядати насамперед із позицій системного аналізу. Поряд із валютним сектором детальному розгляду має піддаватися сектор державного й корпоративного боргу, банківська сфера, фондовий ринок, фінансові інститути тощо.

Фінансовий ринок України є інституціонально недосконалим, якому властиві структурні викривлення, схильність економічних суб'єктів до процедурних порушень, непрозорість операційних правил, наявність чисельних інституціональних бар'єрів для розвитку. Розвитку фондового ринку України сприятимуть структурні реформи в національному господарстві, які мають орієнтуватися на інноваційні виробництва, зниження енергозалежності, подолання бідності, збільшення обсягів і підвищення якості надання соціальних послуг, розвиток пріоритетних галузей та виробництв, забезпечення стійкого економічного зростання тощо [4, с. 13].

Розробка та впровадження фінансових інновацій на вітчизняному ринку супроводжується додатковими інституціональними ризиками, а схильність економічних агентів до інновацій обмежується внаслідок нестабільної політичної, економічної та фінансової ситуації в країні. На вітчизняному фінансовому ринку діють три типи агентів (авантюристи, консерватори та нейтральні), які характеризуються не тільки схильністю до впровадження фінансових інновацій, а й схильністю до порушення або дотримання існуючих інституційних правил та контрактів, здатністю на опортуністичну поведінку при виконанні контрактів. У процесі впровадження фінансових інновацій доцільно спиратись на концепцію «інституціональної людини», оскільки економічний агент знаходиться у інституціональному середовищі, впливає на процес формування окремих інститутів, стимулює їх появу та зникнення, а фінансовий ринок, у свою чергу, може бути охарактеризований як високо інституціоналізоване утворення, що передбачає необхідність формування відповідного інструментарію стимулювання розвитку.

На сучасному етапі для України вкрай важлива функціональна взаємодія фінансового й реального секторів економіки, яка дозволить ліквідувати дестабілізуючі фактори та деформації структури ринку цінних паперів, наростити позитивні тенденції щодо зміцнення позицій національних інвесторів [5, с. 197]. Для її забезпечення необхідно реалізувати такі заходи: обслуговування боргових зобов'язань підприємств і забезпечення їх інтересів на ринку цінних паперів; довгострокове й короткострокове інвестування в корпоративні цінні папери; забезпечення якомога більшої кількості різних інвесторів на фондовому ринку країни; розширення можливості сек'ютеризації активів; зростання інвестування з особистих заощаджень громадян в цінні папери. Необхідність вдосконалення регулювання фондового ринку на нових принципах та підходах обумовлена новими явищами і глобальними процесами в економіці на сучасному етапі.

Базовими концепціями гіпотези ефективного ринку є [6, с. 16]: оперативне надходження на ринок інформації, яка відображається у вартості

цінних паперів; раціональність економічних суб'єктів, яка пояснюється намаганням інвесторів максимізувати корисність вкладень з урахуванням ризиків; вимога існування ринків досконалої конкуренції, оскільки жоден окремий його учасник (або група учасників) не здатен своїми діями вплинути на ринкову ціну; очікування учасниками ринку явища гомогенності (однорідності), коли інвестори однаково оцінюють імовірності майбутніх дохідностей активів; випадкове блукання цін на активи; тотожність ринкової ціни та внутрішньої вартості активу; складність прийняти економічних рішень, які би надали можливість отримання надприбутків.

Базові концепції фінансових ринків, що базується на припущеннях статичності ринку і суб'єктів, лінійності процесів, що протікають в фінансовому середовищі не відповідають практиці функціонування сучасних фінансових ринків, а математичний апарат, що базується на нормальному розподілі, стандартному відхиленні дисперсії, лінійних детермінованих і факторних моделях не адекватний в умовах зовнішнього середовища, що швидко змінюється. Це вимагає запровадження у дослідження фінансових ринків методології, що базується на знань нових міждисциплінарних наук і теорій і пропонує більш ефективний інструментарій дослідження нерівноважних станів ринків, незбалансованості попиту і пропозиції, дає можливість прогнозування та виявлення трендів у само організованих фінансових системах.

Неортодоксальні теорії дозволяють створювати більш соціально- та психологічно обґрунтовану реконструкцію поведінки на фінансових ринках дозволяють аналізувати фінансові ринки за різних рівнів складності. Наразі рух відбувається в обох напрямках; традиційна економіка «пом'якшує» вихідні припущення щодо раціональності індивідів, загальної рівноваги, а ортодоксальні теорії прагнуть не стільки опонувати, скільки доповнювати та розширяти методологію мейнстріму.

З функціональної точки зору світовий ринок фінансових послуг має деякі відмінності зі світовим фінансовим ринком. Вітчизняні та зарубіжні науковці висувають різні концептуальні визначення фінансового посередництва [7, с. 36]. Найбільш поширеним є визначення фінансового посередництва як професійної діяльності банківських та небанківських фінансових установ, мета яких полягає у задоволенні економічних потреб їхніх клієнтів завдяки наданню широкого спектру фінансових послуг, а також отримання прибутку від даного виду діяльності. Завдяки невідчутності та невидимості послуг, торгівлю ними можна назвати невидимим імпортом та експортом. Дуже часто надання послуг об'єднано з їхнім експортом у межах одного контракту, що потребує в нагальному порядку зустрічі покупця та продавця послуг.

Економіці класичного капіталізму іманентно притаманна фінансова нестабільність, тому відповідно зазначеної парадигми найважливішими ознаками кризи є падіння виробництва і висока інфляція [8, с. 83].

Цінні папери (акції та облігації), самі по собі ніякої реальної вартості не мають (крім незначної вартості паперу, на якій вони надруковані). По суті, вони являють собою лише титули власності, що дає право на дохід. Але оскільки

володіння акціями або облігаціями дозволяє їхньому власникові привласнювати додаткову вартість у формі дивіденду або відсотка, оскільки цінні папери для їхніх власників виступають як капітал. Однак цей капітал не є дійсним, реальним, а виступає як парний, фіктивний антипод реальному. Його фіктивність певною мірою підсилюється в умовах бездокументарного обігу цінних паперів.

Фондовий ринок України сьогодні знаходиться на початкових шляхах до досягнення ефективності унаслідок недосконалості інституціонального середовища. В умовах слабо розвиненої інфраструктури ціни на фінансові активи можуть систематично відхилятися в різні сторони від їх внутрішньої вартості. Це потребує ретельного вибору методів фундаментального і технічного аналізу.

Нормативно - правові акти України відрізняють «ринок цінних паперів (фондовий ринок) та ринок інших фінансових інструментів (крім інструментів грошового ринку)» [9]. Проблемами розвитку вітчизняного фондового ринку є: недосконалість стратегії держави відносно реформування ринку цінних паперів, непослідовність її дій, невідповідність правового регулювання фінансового сектора національної економіки потребам практики, недосконалість інфраструктури ринків капіталу, різні можливості для реалізації прав власності та їх захисту міноритарними і мажоритарними власниками, висока концентрація контролю над акціонерними товариствами в руках обмеженого кола власників. Незначні обсяги торгів цінними паперами, їх низька активність на торговельних майданчиках, недостатня якість і високі ризики інвестування в цінні папери перешкоджають формуванню їх об'єктивної ціни і ускладнюють прогнозування курсу. Ситуацію ускладнюють дисбаланси у концентрації торгів на біржовому і позабіржовому сегментах фондового ринку, які загострюють протиріччя між ними.

В умовах виходу України на світові фінансові ринки необхідно розширити спектр використовуваних фондових інструментів для забезпечення її міжнародної конкурентоспроможності. «Фінансовий ринок можна визначити як механізм перерозподілу капіталів між кредиторами й позичальниками за допомогою посередників на основі попиту і пропозиції» [10, с. 44]. Головне призначення фінансових ринків - трансформація тимчасово вільних грошових коштів у капітал, перетворення заощаджень в інвестиції. Фінансовий ринок має складові у формі ринку позичкових капіталів, грошового ринку і ринку капіталів. Ринок капіталів оперує цінними паперами з великим терміном погашення. Часові критерії їх віднесення до довгострокових в Україні – один рік, у світі – п'ять років. Відповідно середньостроковий характер мають інструменти від одного до п'яти років.

Сучасна світова фінансова криза стала початком нового етапу наукових дискусій щодо проблем ефективності та стабільності функціонування фондових ринків крізь призму теорії поведінкових фінансів [11, с. 42]. На вибір рішень учасників фондового ринку впливають такі фактори: почуття самовпевненості, страху, справедливості, очікування стабільності тощо. Цю специфіку необхідно враховувати при прийнятті інвестиційних рішень, при розробці

механізмів протидії тенденціям дестабілізації фондових ринків. Ключовими недоліками існуючих науково-методологічних підходів до вирішення існуючих проблем фондових ринків є: припущення про інформаційну ефективність, раціональність поведінки інвесторів, гомогенність їх очікувань на незалежність вчинків. Поведінкові підходи на фондовому ринку ґрунтуються на інтегруванні елементів психологічних особливостей людей, їх суджень та процесів прийняття рішень за умов невизначеності.

Розробка ефективних механізмів протидії тенденціям дестабілізації фондових ринків передбачає розмежування нормальних коливань та відхилення ринку від стану рівноваги. Потребує оцінки зона реагування на активне втручання або протидію тенденціям дестабілізації. Превентивні механізми доцільно застосовувати, коли динаміка стану ринку наближується до однієї з меж коридору нормального коливання, в інших випадках вони можуть не приносити результатів [12, с. 231]. Факторами, що стримують дію фондових механізмів формування суб'єктів господарювання, є: військово-політична та економічна нестабільність, обмеженість надійних довгострокових інвестиційних інструментів, низька транспарентність, слабкість пруденційного регулювання фондового ринку, низька прибутковість інвестицій, висока інфляція, недосконалість нормативно-правового регулювання, корупція, дефіцит висококваліфікованих фахівців тощо [13, с. 205].

Природа капіталу має дві сторони: реальну (фізичну), яка виражена в запасі, що виробляє потік послуг; вартісну (одиниця капітальної вартості) [14, с. 19]. Діалектика взаємозв'язку полягає у тому, що потік послуг перетворюється в потік доходу, а капітал у вартісному вираженні може дорівнювати потоку доходів, що дисконтується. Коефіцієнт дисконтування, який сприймається як ціна капіталу, виступає поточною нормою відсотка. У такому вигляді капітал перетворюється в універсальну форму вкладень, а відсоток - у єдине вираження різних видів доходів. Проблема впливу процентних ставок на фондові механізми формування капіталу суб'єктів господарювання включає ще один аспект, пов'язаний із грошово-кредитною політикою центральних банків. Зниження, або підвищення облікової ставки істотно впливає на кон'юнктуру ринку в частині її симулювання чи дестимулювання.

На розвиток фондового ринку суттєво впливає концепція соціальних фінансів. «Фінансовими інноваціями, які репрезентують цей напрямок фінансів, є такі інструменти колективного фінансування й інвестування як краудфандінг та краудінвестинг» [15, с. 12]. Краудфандінг (англ. *crowdfunding*, *crowd* - «грумада, гурт, юрба», *funding* - «фінансування»), тобто «фінансування грумадою» - це добровільна співпраця людей, які заручилися підтримкою громадськості, об'єднали власні фінансові ресурси для вирішення визначеного кола питань. «Це інноваційна фінансова послуга, головна ідея якої ґрунтується на співпраці у формі колективного фінансування ризикових проектів заради досягнення визначених специфічних цілей (фінансових чи нефінансових) або без розрахунку на вигоду у формі пожертви чи спонсорства. Фінансування здійснюється за рахунок формування пулу капіталу, який надходить від значної

кількості осіб на основі відкритого конкурсу за допомогою Інтернет-технологій» [16, с. 12]. Краудінвестинг (англ. *crowd investing*) - альтернативний фінансовий інструмент для залучення капіталу в діяльність підприємств малого бізнесу від широкого круга мікроінвесторів.

Ефективний розвиток фондового ринку передбачає необхідність розробки дієвих заходів із реформування ринків капіталу в Україні за координуючою роллю держави. Серед них: залучення внутрішніх фінансових ресурсів у бюджетну сферу шляхом емісії середньо- і довгострокових державних боргових цінних паперів високої інвестиційної якості; сприяння виходу українських емітентів на зарубіжні фондові ринки, а також відкриття внутрішнього ринку для іноземних емітентів; адаптація до інституціональних умов європейських норм пруденційного регулювання ринку капіталів; створення правових засад для гарантування незалежності рейтингових агентств; стимулювання випереджального розвитку організованого ринку порівняно з неорганізованим; розбудова національної депозитарної системи; підвищення вимог до розкриття інформації учасниками ринку цінних паперів.

Фундаментом регульованого ринку капіталу є своєчасне розкриття достовірної інформації емітентами цінних паперів, що забезпечує наявність у них достатніх даних для прийняття обґрунтованих рішень стосовно інвестицій. НКЦПФР України підтримує перехід до міжнародних стандартів розкриття інформації, визначаючи цей напрям одним із найбільш пріоритетних для розвитку вітчизняного ринку капіталу, передусім Міжнародної організації комісій з цінних паперів (англ. *International Organization of Securities Commissions, IOSCO*). Це міжнародна фінансова організація, що об'єднує національні органи регулювання ринку цінних паперів [17, с. 4].

Важливе значення має функціонування нової Електронної системи комплексного розкриття інформації (ЕСКРІН), яку впроваджує НКЦПФР за підтримки Проекту *USAID* "Розвиток ринків капіталу". Вона покликана спростити процес подання емітентами звітної інформації та надавати швидкий і безоплатний доступ до неї широкому загалу інвесторів. У процесі розробки концепції зазначеної системи було розглянуто і проаналізовано електронні технології, які базуються на передовому міжнародному досвіді та найсучасніших інформаційних технологіях та відповідають національному законодавству, не створюючи надмірного навантаження для компаній у плані трансакційних витрат. ЕСКРІН передбачає подання через мережу Інтернет проспектів емісії, звітів про результати розміщення цінних паперів, річних, квартальних звітів тощо.

На розвиток фондового ринку впливають такі чинники: інфляція, стан бюджету, валютний курс, демократизація фінансового сектора.; сек'юритизація - процес розширення видів і масштабів випуску цінних паперів. Найбільш потужними є фактори глобалізації фінансового капіталу, його мобільності, імпорту іноземного фінансового капіталу, який дає помітний стимул для зростання фінансового сектора будь-якої країни; інвестиції та економічне зростання. Фінансові інновації у сучасних умовах розглядаються як похідні інструменти загального інноваційного розвитку, оскільки носять характер

унікальних явищ, а не масової тенденції. Утім, враховуючи недостатній розвиток фондового ринку України, деякі з них можна кваліфікувати як квазі-інновації. Цей висновок поширюється на ті продукти та послуги, які є новими для наших ринків, але давно відомі розвинутим фінансовим ринкам, в багатьох випадках давало поштовх до переходу фінансової системи на принципово новий рівень розвитку. Українські компанії у поточний час мають можливість залучення додаткових ресурсів за допомогою первинних та вторинних публічних розміщень акцій, приватних розміщень акцій, емісії єврооблігацій, синдикуваного кредитування тощо [18, с. 19]. Українським урядом використовується емісія суверенних та муніципальних єврооблігацій як джерело надходження додаткових фінансових ресурсів.

На сьогодні стратегічною метою функціонування підприємства стає максимізація справедливої вартості як показника потенціалу зростання добробуту акціонерів. В умовах фінансiалiзацiї економiки цей критерiй набуває все бiльшiї економiчної ваги та стає ключовим для прийняття будь-яких управлiнських рiшень. Макроекономiчне середовище, в якому функцiонують суб'єкти господарювання, визначає умови залучення додаткових фiнансових ресурсiв: публiчнiсть, прозорiсть в управлiннi та здiйсненнi операцiйної дiяльностi для iнвесторiв та акцiонерiв.

Наукова парадигма фінансового ринку ґрунтується на стійкому стані асиметрії інформації, яка є потужним імпульсом виникнення та еволюції фінансового посередництва, оскільки його економічна функція побудована на володінні особливими знаннями та вмінні ними користуватися. Інвестори (фізичні та юридичні особи) володіють обмеженою інформацією, що обмежує реалізацію їх прав та поширює недобросовісну конкуренцію на фондовому ринку [19; 20]. Суттєва асиметрія інформації, яка присутня на фінансовому ринку, здатна спричинити кризові явища в економіці за рахунок обігу складних фінансових продуктів і торгівлі ними.

Прийняття рішень в короткі терміни при великому масиві інформації породжують деформації в цінових рішеннях учасників фінансового ринку. Повна і симетрична інформація на ринку є ознакою досконалої конкуренції, де, через взаємодію попиту та пропозиції, визначаються ринкові ціни і надають агентам ринку вичерпні сигнали про наявні альтернативи. Зазначена умова схожа на ідеальну модель, у дійсності же «брак і недоступність ринкової інформації перешкоджає прийняттю оптимальних рішень....У цьому зв'язку, під дією фактору повноти та симетричності розподілу інформації між агентом і принципалом виникають певні дисбаланси, які впливають на прийняття рішень під час процесу ціноутворення на фінансові товари » [21, с. 57].

Ще однією суттєвою проблемою є надійність інформації з огляду на її мінливість, старіння, можливість втрати, когнітивні обмеження в її сприйнятті, розумінні й оцінці, що пов'язано з особливостями людського мислення. Неповнота інформації є об'єктивно існуючим явищем, безпосередньою причиною ринкової невизначеності, яка є передумовою прийняття рішень в ціноутворенні, сприяючого виникненню дисбалансів ціноутворення.



Наслідки асиметрії інформації для фондового ринку наведено у табл. 1. Вони є доволі суперечливими і полягають у адаптації суб'єктів господарювання до умов асиметричності інформації на фондовому ринку і зниження ризиків формування капіталу. Утім позитиви асиметрії інформації для фондового ринку не перекривають її негативів.

Таблиця 1 - **Наслідки асиметрії інформації для фондового ринку**

Позитивні	Негативні
<ul style="list-style-type: none"> <li>- стимулювання розвитку економіки знань та інформаційних технологій,</li> <li>- розвиток ризик – менеджменту,</li> <li>- ретельний контроль інвестиційних трансакцій,</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- перешкода прийняттю оптимальних рішень,</li> <li>- виникнення додаткових транзакційних витрат,</li> <li>- погіршення конкурентних позицій,</li> <li>- зростання ймовірності опортуністичної поведінки та ризику безвідповідальності;</li> <li>- його суб'єктів,</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- сприяння активній поведінці суб'єктів ринку</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- нерівномірний розподіл серед учасників ціноутворення під час укладення ринкових угод,</li> <li>- недобросовісна конкуренція з огляду формування ринкової влади продавців;</li> <li>цінова дискримінація учасників ринку, переважно споживачів фінансових послуг</li> </ul>

*Джерело: власна розробка*

Під ризиком опортуністичної поведінки, або безвідповідальності, розуміємо ситуацію, коли більш поінформовані учасники фондового ринку отримують неправомірну вигоду, порушують законодавчі вимоги, або умови договорів. Його спричиняє перекручення, неподання, або неповне розкриття належної інформації учасниками фінансового ринку.

У сучасних умовах відбувається «перехід до наступного ступеня розвитку світового співтовариства – постіндустріального типу суспільства, що відзначається провідними позиціями сфери послуг та інформаційних технологій у системі створення валового національного продукту» [22, с. 325].

Система правових норм, що регулює фондові механізми суб'єктів господарювання, включає самостійні правові інститути: акціонерне та вексельне право, інститут пайових цінних паперів, інститути бездокументарних, емісійних цінних паперів, професійних учасників фондового ринку. Світова економіка динамічно розвивається і формує глобальні канали ліквідності шляхом мобілізації капіталів на фондових ринках. Економічна конкурентоспроможність країн залежить від використання основних виробничих чинників, однак існує ризик дисбалансу економічної системи в разі неефективного їх використання. Тому глобалізаційні процеси можуть здійснювати, крім позитивного впливу, ще й деструктивний вплив на розвиток національної економіки [22, с. 328].

За критерієм об'єкта правового регулювання зазначену підгалузь права Кологойда О. В. пропонує називати фондовим правом [23, с. 20]. Комплексний її характер обумовлений поєднанням норм матеріального та процесуального права різної галузевої належності:

господарське (форми, методи засоби державного регулювання, господарська компетенція органів, що регулюють фондовий ринок, професійних учасників фондового ринку, договірне регулювання професійної діяльності на фондовому ринку, поняття та ознаки цінного паперу як виду майна суб'єкта господарювання);

цивільне (поняття, речемо - правова юридична природа цінного паперу, структура та зміст майнових та немайнових прав на цінний папір та прав з цінного паперу);

фінансове (емісія державних цінних паперів, обслуговування державного внутрішнього та зовнішнього боргу);

адміністративне (правовий статус органів державної влади та місцевого самоврядування, що регулюють відносини на фондовому ринку) права.

Норми процесуальних галузей права забезпечують охорону прав та законних інтересів учасників фондового ринку.

Стратегічні завдання концептуальних засад державного регулювання фондового ринку в Україні зводяться до такого [24, с. 103]: створення умов для залучення інвестиційних ресурсів за рахунок зовнішніх і внутрішніх джерел; їх ефективний розподіл серед суб'єктів господарювання, здатних за рахунок розширення своєї виробничої діяльності забезпечити дохід інвесторам.

Підвищенню інвестиційної привабливості підприємств сприятиме: формування механізмів контролю підприємств і корпоративного управління з боку акціонерів; розвиток правової, інформаційної, розрахунково-клірингової, депозитарної, торгової та інших складових інфраструктури фондового ринку, гарантування системи безпеки учасників фондового ринку та захисту прав інвесторів, транспарентність операцій на ньому, підвищення правової і професійної культури всіх учасників ринку цінних паперів, а також загальної ринкової культури населення.

Напрямами удосконалення корпоративного управління є: забезпечення відповідності національного корпоративного законодавства міжнародним стандартам; контроль за прозорістю та відкритістю діяльності акціонерних товариств; досягнення балансу інтересів між дрібними та великими акціонерами; удосконалення механізмів захисту прав інвесторів, створення сприятливого інвестиційного клімату в країні, розвиток інвестиційної інфраструктури.

Напрямами удосконалення фондових механізмів формування капіталу суб'єктів господарювання є:

- визнання акціонерних товариств невід'ємною частиною державної економічної політики;
- забезпечення стабільного розвитку й ефективного функціонування фінансового ринку та його окремих сегментів (фондового, кредитного, валютного) як зовнішнього середовища діяльності акціонерних товариств;
- удосконалення Національної депозитарної системи;
- стимулювання конкуренції між фондовими біржами та іншими організаторами торгівлі цінними паперами;

- обмеження проявів монополізації і високої концентрації угод на фондовому ринку за продавцями, покупцями, фінансовими інструментами;
- сприяння інтеграції національної економіки в європейський та світовий ринки тощо.

Таким чином, запропоновані концепти фінансового регулювання фондової діяльності суб'єктів господарювання сприятимуть підвищенню її ефективності, забезпечать захист прав власників акцій, менеджерів та найманих працівників. Це позитивно вплине на розвиток вітчизняного фондового ринку, його наближення до європейських стандартів, зокрема за рахунок покращення корпоративного управління.

### Список використаної літератури

1. Ярошевська О. В. *Механізми формування капіталу суб'єктів господарювання в умовах розвитку фондового ринку України*: монографія. Краматорськ : Донбаська державна машинобудівна академія, 2018. 516 с.
2. Любка О. В. Формування сучасної теорії фінансових ринків: основні проблеми та напрями розвитку. *Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України*. 2014. № 3–4. С. 70–76.
3. Єрмошкіна О. В. Фінансові інновації: біхевіористський аспект. *Економічний простір*. 2014. № 92. С. 195–207.
4. Манжура О. В. Інвестиції у структурній перебудові національної економіки: значення та взаємозв'язки. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія: Економічні науки*. 2016. № 5. С. 9–15.
5. Галенко Н. О. Стратегічні прийоми виходу фондового ринку України з кризового стану із урахуванням міжнародних концепцій. *Економічний простір*. 2013. № 78. С. 191–199.
6. Домбровський В. С., Пластун О. Л., Пластун В. Л. Гіпотеза ефективного ринку як сучасна концепція фондового ринку. *Актуальні проблеми економіки*. 2013. № 1. С. 14–19.
7. Петько С. М. Теорія посередництва на світовому ринку фінансових послуг. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. 2014. Вип. 8 (7). С. 33–37.
8. Дорошенко І. В. Теоретико-методологічні основи концепції розвитку фінансових ринків в умовах глобальної кризи. *Фінанси України*. 2009. № 3. С. 77–89.
9. Про схвалення Концепції Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011–2015 роки : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 29.09.2010 № 1900. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1900-2010-%D1%80>.
10. Клименко О. В. Теоретичне визначення сутності й структури фінансового ринку. *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. № 19. С. 42–45.

11. Сидоренко П. О. Сутність теорії фінансового резонансу як альтернативного підходу до аналізу фондових ринків. *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. № 6. С. 39–43.
12. Пшик Б. І. Теоретичне обґрунтування критеріїв раціональності у формуванні фінансово-кредитних відносин на фінансовому ринку. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2013. Вип. 1. С. 229–236.
13. Виговська В. В. Проблемні тенденції формування та реалізації інвестиційного потенціалу страхового ринку України. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки*. 2014. № 4. С. 204–208.
14. Лемішко О. О. Етимологія категорії «капітал» у економічній думці стародавнього світу, теорії меркантилізму і класичній економічній теорії. *Економічний вісник Донбасу*. 2014. № 1. С. 17–20.
15. Васильчук І. Краудфандинг і краудінвестинг як фінансові інновації. *Ринок цінних паперів України*. 2013. № 11–12.
16. Павловський С. В. Фінансування підприємств в системі антикризового управління : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / Держ. ВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». Київ, 2017. 20 с.
17. Ярошевська О. В. Проблеми підвищення достовірності кредитних рейтингів на фінансовому ринку України. *Modern european science – 2017: materials of the XIII International scientific and practical conference (Sheffield, June 30 – July 7 , 2017)*. Economic science. Sheffield : Science and education LTD, 2017. P. 3–5.
18. Грищенко Т. В., Анзіна Г. В. Вплив фінансіалізації економіки на функціонування граничних ринків капіталу. *Проблеми економіки*. 2015. № 1. С. 16–21.
19. Мацелюх Н. П. Вплив асиметрії інформації на цінові механізми ринку цінних паперів і ризик розвитку криз. *Проблеми економіки*. 2015. № 4. С. 273–278.
20. Мацелюх Н. П. Асиметрія інформації, як фактор дисбалансів ціноутворення на фінансовому ринку: теоретичний аспект. *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*. 2013. № 2. С. 88–95.
21. Крисюк Л. М., Москвіченко І. М., Стаднік В. Г. Вплив асиметрії інформації на ринок підприємств транспортних послуг. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2017. № 1. С. 55–58.
22. Стрижиченко К. А. Формування концепції регулювання фінансового ринку України. *Бізнес Інформ*. 2014. № 10. С. 324–330.
23. Кологойда О. В. Теоретична концепція фондового права та його місце в системі права України. *Приватне право і підприємництво*. 2014. Вип. 13. С. 18–21.
24. Терещенко Г. М. Концептуальні засади державного регулювання фондового ринку. *Фінанси України*. 2011. № 2. С. 97–105.

## **РОЗДІЛ 3**

# **ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

**А.І. Крисак**, д-р екон. наук

## **РОЗРОБКА МАГІСТРАЛЬНИХ НАПРЯМІВ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН: ЛІСОГОСПОДАРСЬКИЙ РОЗРІЗ**

Найявний механізм регулювання земельних відносин (РЗВ) зорієнтований переважно на максимізацію рівня прибутковості використання земель та не стимулює проведення відновлювальних та компенсаційних заходів, що посилює деградаційні процеси ґрунтового покриву, втрату продуктивних властивостей ґрунтів, а також створює загрозу зменшення ефективності виробництва у середньостроковій та довгостроковій перспективі. Усе це визначає пріоритетність завдань збереження та відтворення родючості земель, організації їх ефективного та еколого-безпечного використання. Важливою проблемою стає посилення контролю за використанням земель та організація їх охорони. Основні недоліки вітчизняного механізму економіко-екологічного РЗВ полягають ще й у тому, що він, по-перше, не в змозі зацікавити землекористувачів у проведенні природоохоронних заходів за рахунок власних коштів; по-друге, не кореспондується з економічними та соціально-інституційними показниками і важелями господарської діяльності; по-третє, недостатньо оперативно й ефективно реагує на динаміку економічних, соціальних і екологічних процесів у державі. Тому за таких умов формування сучасного механізму РЗВ, що стосується збереження та відтворення родючості ґрунтів для України є першочерговим пріоритетом трансформації земельних відносин в цілому.

Проблематика розвитку земельних відносин є предметом досліджень широкого кола вітчизняних науковців, таких як: [1; 2; 3; 4 та ін.]. При достатньо широкому спектрі досліджень, зокрема, з питань власності на землю та управління земельними відносинами у процесі становлення ринкової економіки в Україні, потребують особливої уваги дослідження механізмів та магістральних напрямів реалізації стратегії управління земельними відносинами, що є важливою передумовою прийняття інвестиційних рішень при впровадженні збалансованого регулювання на засадах сталості.

Економіко-екологічне регулювання є системою дієвих законодавчих, адміністративних, економічних заходів і важелів впливу, які використовують державні органи різного таксономічного рівня для примушування забруднювачів навколишнього природного середовища обмежити викиди шкідливих речовин у природне середовище, а також для матеріального стимулювання сумлінних екологічно орієнтованих природо користувачів [5].

В теорії менеджменту, як стверджують Д.О. Горелов та С.Ф. Большенко термін “стратегія” трактується як модель дій, набір правил і прийомів, за допомогою яких досягають довгострокових цілей розвитку організації. Поняття “стратегія” (від грецького - strategy) дослівно означає “мистецтво генерала”, тобто за походженням це військовий термін [6].

Визначення стратегії дається вченими у багатьох варіантах. Наприклад, Генрі Мінцберг зробив висновок, що стратегія - це принцип поведінки або слідування певній моделі поведінки [7]. Він визначає стратегію як комбінацію п’яти “П”:

стратегія - план, керівництво, орієнтир або напрямок розвитку, шлях із сьогоdnішнього у майбутнє;

стратегія - принцип, поведінка або слідування деякій моделі поведінки;

стратегія - позиція, визначення положення організації у зовнішньому середовищі і відносно своїх головних конкурентів;

стратегія - перспектива, або за Пітером Друкером це “теорія бізнесу даної організації”;

стратегія - прийом, особливий маневр, що застосовується з метою перехитрувати суперника або конкурента [7].

Американські дослідники М. Мескон, М. Альберт і Ф. Хедоурі розуміють стратегію як детальний всебічний комплексний план, призначений для того, щоб забезпечити здійснення місії організації і досягнення її цілей [8].

У природокористуванні стратегічне управління перш за все пов’язується з екологічною безпекою. Так, наприклад, А.В. Степаненко в якості екологічної стратегії наводить метод, за допомогою якого визначаються основні довгострокові цілі та завдання розвитку екологічного об’єкту в системі довкілля-соціум-економіка, розробка курсу дій і розподілу ресурсів, необхідних для забезпечення здійснення місії і досягнення поставлених цілей на основі відтворення природного і соціально-економічного потенціалу. Якщо вважати мету об’єкта стратегування пунктом призначення, то стратегія буде дорожньою картою, яка вказує шлях до цього місця призначення. В основу виділення екологічних стратегій автор покладає наступні критерії: функціональність, сфера формування стратегій і специфіка об’єктів стратегування. Виходячи з цих критеріїв він виділяє наступні види екологічних стратегій: біфуркаційна, еко-інноваційна, еко-ефективності, технологічна, міжнародна, екомодернізації, адаптаційна [9].

Необхідно відмітити, що економіко-екологічні напрями розвитку земельних відносин уже підтримуються на державному рівні в Стратегії сталого розвитку „Україна – 2020” (Указ Президента України від 12.01.2015р. № 5/2015) [10], Концепції Державної цільової програми розвитку земельних відносин в Україні на період до 2020 року (Розпорядження КМУ від 17.06.2009р.) [11], Концепції збалансованого (сталого) розвитку агроecosystem в Україні на період до 2025 року (наказ Мінагрополітики України від 20.08.2003р. № 280), Законі України „Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року” (21.12.2010р.) [12], проекті Закону про Основні засади (стратегію)

державної екологічної політики України на період до 2030 року (26.04.2018р. № 8328), Законі України „Про основні засади державної аграрної політики України на період до 2015 року” (18.10.2005р.), Стратегії удосконалення механізму управління в сфері використання та охорони земель сільськогосподарського призначення державної власності та розпорядження ними (Постанова Кабінету Міністрів України № 413 від 07.06.2017 р.) [13], Постанові КМУ № 639 від 23 серпня 2017 р. „Про реалізацію пілотного проекту щодо проведення моніторингу земельних відносин та внесення змін до деяких постанов Кабінету Міністрів України” [14], та цілої низки інших, що свідчить про актуальність даних питань як донині, так і в майбутньому.

Однак, в Україні на рівні земельного реформування повинна бути прийнята стратегія інтегрального РЗВ, яка б забезпечувала не лише стимулювання раціонального сільськогосподарського землекористування у вигляді стратегії аграрного розвитку, або стратегії сталого розвитку як визнаного міжнародного бренду, і яка була б ефективною лише в тому випадку, коли б відбувалися зміни в інституціональному полі, що охоплюють положення Земельного, Лісового, Водного кодексів, містобудівних регламентів та інших законодавчо-нормативних документів пов'язаних із здійсненням управління земельно-ресурсного потенціалу. Саме тому, виникає необхідність у новому стратегічному документі у вигляді законодавчого акту, що буде підтриманий на макрорівні державного управління „Стратегія комплексного економіко-екологічного регулювання земельних відносин на засадах сталого розвитку на період до 2035 року” [15].

Інтегральний підхід до розвитку поліфункціональних територій спостерігається у дослідженнях Хумарової Н.І. [3], зокрема науковець стверджує, що програма розвитку таких територій – це документ, що забезпечує реалізацію визначеної стратегії, націленої на ефективне, комплексне використання природно-ресурсного, економічного й соціального потенціалу території району для активізації певного виду діяльності з урахуванням обмежувального екологічного чинника, а саме функціонування природоохоронних територій та функціонального зонування.

Пропонується сформувати декілька етапів стратегії економіко-екологічного РЗВ на засадах сталого розвитку, що будуть відображати послідовність дій розробки стратегії [15]:

1. На початковому етапі визначається стратегічна мета, встановлюються пріоритети, суб'єкти та об'єкти економіко-екологічного РЗВ [16].

Стратегічна мета у відповідності до концепції економіко-екологічного РЗВ – забезпечення збалансованості соціо-еколого-економічного розвитку з врахуванням ризиків і небезпек у розвитку земельних відносин та глобальних цілей сталого розвитку [15].

Відповідно до запропонованої автором дирижистської теорії РЗВ на засадах сталого розвитку, серцевиною якої є поєднання кейнсіанської та неоінституціональної теорій, та мети її формування пріоритетами РЗВ повинні стати:

- забезпечення раціонального використання земельних ресурсів у процесі РЗВ;

- забезпечення доступності широких верств населення до земельних ресурсів у процесі РЗВ;

- зниження рівня забруднення земельних ресурсів та забезпечення охорони та відтворення земельних ресурсів в процесі РЗВ;

- задоволення вимог суспільства щодо економічної (забезпечення робочими місцями), екологічної (чисте довкілля) та продовольчої (вирішення проблем голоду) безпеки в процесі РЗВ [16].

Суб'єктами регулювання є – держава в особі законодавчого органу на макрорівні, та регіональні інституції управління і органи самоврядування на мезорівні [16]. А об'єктами – земельні відносини щодо використання, володіння та розпорядження, охорони та відтворення земельних ресурсів [16].

Другий етап – визначення рівня економіко-екологічного РЗВ [16].

Даний етап дослідження передбачає здійснення інтегральної оцінки земельних ресурсів за типами земель у відповідності до їх функціонального призначення; інтегральної діагностики стану земельних відносин на предмет використання, володіння та розпорядження, охорони та відтворення земельних ресурсів; інтегрального оцінювання РЗВ за критеріями фінансово-економічного РЗВ, інституціональних зрушень в структурі землеволодінь і землекористувань та соціальної спрямованості земельних відносин, та критерієм екологічності землегосподарських систем; оцінювання ефективності РЗВ та визначення збалансованості земельних відносин [15]. З огляду на те, що регулювання розглядається, як динамічна система, що повинна відзначатися швидкими темпами адаптації до змін у зовнішньому середовищі, а саме змін у політичній, нормативно-правовій, економічній, науково-технічній сферах, а також у природному середовищі, важливу роль відіграє вчасна реакція органів місцевого самоврядування на виклики (загрози, небезпеки) зовнішнього середовища для розроблення дієвої стратегії РЗВ на засадах сталого розвитку.

Третій етап – визначення термінів реалізації стратегії економіко-екологічного РЗВ [16].

На підґрунті теорії градуалізму, яка передбачає здійснення поступових змін, пропонується визначити три часові горизонти, які враховуватимуть перехід від мораторного до постмораторного періоду щодо забезпечення можливості повноцінного розпорядження землями на ринку в умовах дирижистської моделі управління:

- 1-2 роки, впродовж яких будуть усунуті „вузькі місця” та визначені превентивні заходи попередження ризикових ситуацій на період становлення первинного ринку земель;

- 2-8 років, що сприятимуть забезпеченню раціонального використання, охорони та відтворення земельних ресурсів, зниження рівня їх забруднення, створення умов доступності широких верств населення до земельних ресурсів та будуть визначені обмежувальні заходи на період формування вторинного ринку земель;



-8-15 років, що необхідні для реалізації стратегічної мети економіко-екологічного РЗВ на засадах сталого розвитку – забезпечення збалансованості соціо-еколого-економічного розвитку з врахуванням ризиків і небезпек у розвитку земельних відносин та глобальних цілей сталого розвитку; протягом цього періоду будуть забезпечені умови для розвинутого ринку земель і визначені та застосовані компенсуючі заходи від нанесених збитків щодо нераціонального використання земельних ресурсів [15].

Четвертий етап – розроблення стратегічних напрямів щодо економіко-екологічного РЗВ для різних груп землекористувань [16]. У відповідності до розробленого інтегрального механізму РЗВ формуються функціональні блоки стратегії за інституціональними, адміністративно-організаційними та фінансово-економічними характеристиками, а також групи землекористувань в залежності від особливостей господарського використання земель: сільськогосподарського, лісгосподарського призначення, земель водного фонду та населених пунктів [15].

П'ятий етап – реалізація стратегії інтегрального економіко-екологічного РЗВ на засадах сталого розвитку [16]. Визначаються заходи для реалізації стратегії (формується програми та плани), виконавці та фінансово-бюджетні і грошово-кредитні ресурси, які необхідні для імплементації стратегічних пріоритетів розвитку [15].

Шостий етап передбачає здійснення контролю за процедурою економіко-екологічного РЗВ [16].

Контроль є завершальним етапом, який необхідний для якісного зворотнього зв'язку, що передбачає здійснення систематичного контролю за виконанням запропонованої стратегії відповідно до принципів економіко-екологічного РЗВ, оцінювання результатів реалізованої стратегії та їх корегування у відповідності до результативності стратегії [15]. Регулярне корегування зумовлене постійною появою нових обставин, що приводить до змін довгострокового напрямку розвитку РЗВ у відповідності до засад сталості, а також перегляду завдань сформованих програм.

При формуванні стратегії економіко-екологічного РЗВ на засадах сталого розвитку доцільно враховувати можливі сценарії (песимістичний, реалістичний, оптимістичний), що визначають найбільш ймовірні багатоваріантні прогнози щодо питань розпорядження землями та ефективності земельних відносин [16].

Для реалізації даної стратегії та переходу на новий рівень розвитку економічної системи необхідна імплементація екологічного інструментарію у сферу природокористування, адже покращення рівня якості довкілля є вимогою сучасності. Проблематика стрімкого розвитку екологічних проблем, що спостерігається сьогодні, потребує негайного вирішення. Зважаючи на недосконалість економіко-екологічного і інституціонального РЗВ та нестабільність політичної ситуації у державі, особливо актуальною стає проблема раціонального використання, збереження, охорони та відтворення земель різного цільового призначення в Україні. Але попри те, що окремі методи та інструменти механізмів управління земельними відносинами впроваджені у практику господарювання в багатьох галузях національної

економіки на різних управлінських рівнях, на сьогодні відсутнє системне розуміння структури механізмів регулювання і розвитку земельних відносин. Від наявності, якості і застосування набору економічних інструментів в екологічні проекти залежать стан соціально-економічного розвитку країни, рівень життя населення, можливість збереження та розвитку природного середовища та біосфери в цілому. Отже, особливої актуальності набувають дослідження у напрямі формування та реалізації механізмів РЗВ.

Для забезпечення регуляторної політики у сфері земельного реформування, покращення ефективності системи земельних відносин в умовах сталості актуальним питанням буде застосування спектру існуючих та впровадження нових економіко-екологічних інструментів. Ці інструменти повинні в першу чергу відображати дотримання принципу екологічної обережності для передбачення в господарській діяльності застережень можливих несприятливих екологічних наслідків (принцип включений в численні міжнародні документи, такі як: Брегенська європейська декларація (1990 р.), Декларація Ріо, Рамкова конвенція зі зміни клімату (1992 р.) та багато інших документів Організації економічного співробітництва і розвитку); а також принципів ощадливості; ресурсозбереження; відтворення; екосистемності; оптимальності, та принципу „не завдай шкоди” (упереджуваності). Завдяки економіко-екологічним інструментам РЗВ приймаються економічно ефективні заходи, які повинні використовуватись для того, щоб запобігти екологічній деградації земельних ресурсів в інтересах теперішніх і майбутніх поколінь.

Важливим моментом дослідження є встановлення пріоритетних напрямів розвитку земельних відносин на основі вивчення теоретичних та практичних аспектів їх регулювання; уточнення, систематизація і групування основних інструментів економіко-екологічного регулювання; надання пропозицій стосовно стимулювання збалансованого використання та охорони і відтворення земель в Україні у відповідному інституційному середовищі.

З наведеного очевидно, що стратегія інтегрального економіко-екологічного регулювання охоплює широкий спектр земель різного господарського використання, які нами досліджуватимуться в подальшій роботі, а в межах даної публікації пропонується визначити основні пріоритети фінансово-економічного РЗВ в частині використання земель лісогосподарського призначення.

До земель лісогосподарського призначення належать лісові землі, на яких розташовані лісові ділянки, та нелісові землі, зайняті сільськогосподарськими угіддями, водами й болотами, спорудами, комунікаціями, малопродуктивними землями тощо, які надані в установленому порядку та використовуються для потреб лісового господарства [5].

Планування РЗВ в умовах необхідності забезпечення раціонального лісокористування пов'язується із впровадженням механізмів стимулювання розширення площі земель, наданих для лісогосподарського використання. Мова йде як про заліснення малопродуктивних та рекультивованих сільськогосподарських угідь, так і про розширення масштабів відтворення лісів

через посадку лісових культур, а також природне поновлення. Наразі має місце наступна антиномія в питаннях лісовідновлення та розширення земель лісогосподарського призначення: власники сільськогосподарських угідь, які піддалися природній ренатуралізації і фактично перетворилися у лісовкриті площі, не мають можливості швидко та оперативно змінити цільове призначення земель і отримати статус постійних лісокористувачів для здійснення лісогосподарської та лісоохоронної діяльності і отримувати бюджетне фінансування на лісовідновлення як це передбачено діючими нормативно-правовими актами, які регулюють процес ведення лісового господарства. Необхідно також враховувати, що для постійних лісокористувачів відбулися зміни щодо відомчої підпорядкованості земель лісового фонду у безпосереднє відання державного агентства лісових ресурсів України.

Згідно статистичних даних забезпеченість земельних ресурсів лісогосподарського призначення станом на 01.01.2019р. спостерігається на рівні 17,6% у загальній структурі земельних ресурсів України, причому характерна територіальна нерівномірність – це зона Карпат та Поліські регіони. Такі показники не відповідають нормативним значенням, що характерні для зарубіжних країн в середньому 30-40%: США 25-30%, Фінляндія (61 %), Швеція (57%), Албанія (47%), Іспанія (45%), Португалія (40%), навіть Польща і Румунія мають лісистість (27%), і тим самим, повноцінно не здатні забезпечити процеси розширеного відтворення лісоресурсного потенціалу для досягнення сталого розвитку. Тому бажано довести лісистість території в цілому по країні до 35-40%, а у деяких регіонах збільшити в 1,5 – 2 рази.

Підґрунтям стратегічного управління земельних відносин повинні слугувати результати оцінювання землекористувань лісогосподарського призначення та соціо-еколого-економічної ефективності земельних відносин як такого, що дає змогу сформувавши об'єктивне бачення проблеми РЗВ, а також враховувати можливості подолання ризиків і небезпек у розвитку земельних відносин [15]. Для оцінки фінансово-економічного РЗВ, сформовано часткові індекси: економічної віддачі 1га земель лісогосподарського призначення, нормативної грошової оцінки земель, земельного податку, оренди земель, фіскальної віддачі 1 га земель. Для оцінки екологічного РЗВ запропоновано використовувати такі індекси, як: господарської освоєності земель лісогосподарського призначення, відтворюваності земель лісогосподарського призначення, комплексності заготівлі ліквідної деревини. Такі вихідні параметри забезпечать виявлення результативних заходів для подальшого використання активних регулятивних підойм.

З огляду на вищенаведене вважаємо за необхідне сформувавши магістральні напрями реалізації стратегії інтегрального економіко-екологічного РЗВ, що передбачають плани розвитку лісогосподарського землекористування у розрізі фінансово-економічного функціонального блоку.

Мета стратегії економіко-екологічного РЗВ щодо лісогосподарського землекористування полягає в розширенні площі земель лісогосподарського призначення через збільшення площі відновлення лісів шляхом природного

поновлення та висівання лісових культур; забезпечення повноти насаджень; оперативного прибирання лісосічних відходів (неліквіду крони та порубкових решток); упорядкування лісовкритих площ внаслідок нерегульованої ренатуралізації сільськогосподарських угідь, особливо в зоні ризикового землеробства [15]. У відповідності до запропонованих нами завдань будуть отримані наступні результати через застосування нижченаведених фінансово-економічних механізмів.

Завдання, опис фінансово-економічних механізмів та результати досягнення запропонованої стратегії:

- з метою підвищення ефективності використання земель лісогосподарського призначення необхідно запровадити прямий фіскальний регулятор користування землями лісового фонду, що стимулюватиме постійних лісокористувачів проводити науково обґрунтований комплекс лісогосподарських заходів, забезпечувати повноту насаджень, та сприятиме розширеному відтворенню лісоресурсного потенціалу;

- удосконалення системи відшкодування втрат лісогосподарського виробництва у зв'язку із зміною цільового призначення земель лісогосподарського призначення, що упереджуватиме прояви нераціонального використання лісовкритих площ;

- збільшення площі земель лісогосподарського призначення, особливо в малолісних регіонах, через впровадження стимулів стосовно заліснення малопродуктивних сільськогосподарських угідь та неугідь, що підвищить рівень лісистості територій та сприятиме інтеграції сільського та лісового господарства;

- застосування фіскального інструментарію стимулювання постійних лісокористувачів стосовно прискорення процесів повернення в продуктивний господарський обіг лісових земель, порушених при видобутку бурштину, а також приведення площ до вимог науково обґрунтованого ведення лісового господарства, що дозволить повною мірою забезпечувати планові масштаби лісовідновлення;

- формування первинного, а надалі і вторинного ринку земель, зайнятих лісами, із забезпеченням інституціональних змін у Лісовому кодексі та створенням інвестиційного клімату на основі конкурентних послуг, які стосуються територій, що потребують заліснення;

- фінансове забезпечення здійснення екологічного аудиту, екологічної паспортизації земель лісогосподарського призначення через впровадження краудфандингових інновацій, що забезпечить формування додаткових джерел надходжень на реалізацію екологічно безпечних проектів;

- формування бюджетних та позабюджетних фондів відтворення та охорони земель лісогосподарського призначення, що дозволить сформувати фінансову основу для вчасного попередження екологоруйнівних процесів в землекористуванні;

- компенсація витрат лісогосподарським підприємствам, що здійснюють екологічно необхідні, але економічно не прибуткові види діяльності (створення і підтримка охоронних, рекреаційних територій, заповідників, заказників тощо);

- застосування норм прискореної амортизації основних засобів природоохоронного значення, що створить умови для збільшення розмірів амортизаційних фондів у перші роки їх експлуатації.

Варто також відмітити, що для імплементації передового досвіду у вітчизняну практику у відповідності до норм кращих закордонних практик, позитивних зрушень по землях лісгосподарського призначення можна досягти за умови, коли в перелік завдань Державної цільової програми „Ліси України” на наступні періоди буде внесено підтримку, збереження, відновлення та збільшення біорізноманіття лісів, що корелює з резолюцією „Збереження й збільшення біорізноманіття лісів у Європі”, яку підписала і Україна. Такі кроки сприятимуть як підтримці природоохоронних територій так і допомагатимуть відновлювати малопродуктивні, деградовані та порушені землі.

Таким чином, на основі узагальнення теоретико-методологічних підходів та практичних рекомендацій автором обґрунтовано необхідність розробки магістральних напрямів реалізації стратегії інтегрального економіко-екологічного РЗВ як цілеспрямованого, інтегрального та результативного плану вагомих і перспективних заходів, що сприяють стимулюванню збалансованого розвитку земельних відносин та забезпеченню екологічної безпеки. Диференційований підхід до створення дорожніх карт планів розвитку земель, зокрема земель лісгосподарського використання дозволить реалізовувати відповідні фінансово-економічні програми та проекти із використанням ефективних регуляторів, що сприятимуть розвитку РЗВ за рівнем соціо-еколого-економічної ефективності у відповідності до засад сталості, забезпечуючи прозорість земельного реформування та залучення інвестицій.

### Список використаної літератури

1. Третяк А.М. Земельний капітал: теоретико-методологічні основи формування та функціонування : [монографія]. Л. : СПОЛОМ, 2011. 520 с.
2. Хвесик М.А., Голян В.А., Крисак А.І. Інституціональні трансформації та фінансово-економічне регулювання землекористування в Україні: Монографія. Київ: Кондор. 2007. 522 с.
3. Хумарова Н.І. Еколого-орієнтоване стратегічне планування розвитку територій. О.: ІПРЕЕД НАНУ. 2011. 408 с.
4. Шашула Л., Третяк Н. Земельне багатство: незадіяний актив, 2016. URL: [<https://studlib.org.ua/index.php/eprs/article/download/.../58>].
5. Рогач С.М., Гуцул Т.А., Суліма Н.М. Економіка природокористування: Тематичний довідник. 2-ге вид., стереотипне. К.: «ЦП КОМПРИНТ». 2018. 253 с.
6. Горєлов Д.О., Большенко С.Ф. Стратегія підприємства. Харків: Вид-во ХНАДУ. 2010. 133 с.
7. Минцберг Г., Куинн Дж.Б., Гошал С. Стратегический процесс / пер. с англ. [под ред. Ю. Каптуревского]. СПб.: Питер. 2001. 557с.
8. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / пер. с англ. М.: Дело, 1992. 702 с.

9. Степаненко А.В. Еколого-економічні стратегії в системі забезпечення екологічної безпеки. *Наука та наукознавство*. 2014. № 4. С. 78 – 79.

10. Про Стратегію сталого розвитку "Україна - 2020": Указ Президента України від 12.01.2015 № 5/2015. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>

11. Концепція Державної цільової програми розвитку земельних відносин в Україні на період до 2020 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.06.2009 № 743-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/743-2009-%D1%80>

12. Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року: Закон України від 21.12.2010р. № 2818-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2818-17>

13. Стратегія удосконалення механізму управління в сфері використання та охорони земель сільськогосподарського призначення державної власності та розпорядження ними: Постанова Кабінету Міністрів України від 07.06.2017 р. № 413. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/413-2017-%D0%BF#n12>

14. Про реалізацію пілотного проекту щодо проведення моніторингу земельних відносин та внесення змін до деяких постанов Кабінету Міністрів України: Постанова Кабінету Міністрів України від 23.08.2017 р. № 639. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/639-2017-%D0%BF>

15. Крисак А.І. Стратегічні пріоритети комплексного економіко-екологічного регулювання земельних відносин: інституціональне підґрунтя та механізми реалізації. *Економіст*. 2018. №2. С. 9 – 15.

16. Крисак А.І. Регулювання земельних відносин на засадах сталого розвитку / автореф. дис....д-ра екон. наук : 08.00.06. URL: <http://www.impeer.od.ua/images/Avtoreferaty/2018/Krysak1.pdf>.

**О.В. Неізнана, к-т екон. наук**

## **КРИПТОВАЛЮТИ ЯК НОВИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТ**

Гроші - специфічний товар максимальної ліквідності, який має довгу історію розвитку, що починалась з функціонування на основі бартеру, дару, боргу, перейшовши поступово до металізму, фіатних грошей. З розвитком інформаційних технологій почався бурхливий розвиток електронних та цифрових грошей. У мережі Інтернет почали працювати безліч платіжних систем, таких як PayPal, E-gold, WebMoney. Велика зацікавленість користувачів можливостями цифрових технологій в сфері створення грошей та їх обігу навіть заставила уряди або центробанки таких країн, як Китай, Японія, Нідерланди повідомляти про плани з випуску своїх національних цифрових валют (криптовалют).

Дана проблематика все більшою мірою актуалізується серед вітчизняних та зарубіжних аналітиків, таких як Карчева Г.Т., Нікітчук С.М.,

Николайчук О.А., Хілеман Г., Рауш М.. Водночас, проблема появи й утвердження ринку криптовалют або інформаційних грошових символів, їх розвитку як інвестиційних інструментів, залишається недостатньо вивченою та потребує подальших досліджень у цій сфері.

Світові кризи, постійно зростаюча інфляція, зростання державних боргів країн, чії національні валюти є резервними валютами, зниження реальної ставки відсотка, політична нестабільність – все це спонукає розпорядників вільних коштів до пошуку нового інструментарію інвестування. Сучасним інструментом інвестування може виступати «віртуальна валюта» або «криптовалюта». Міжнародні організації та Центральні банки іноземних країн не дають єдиного трактування поняття «віртуальна валюта» (табл. 1).

**Таблиця 1 - Визначення сутності поняття «віртуальна валюта» або «криптовалюта» в різних джерелах**

Джерело	Визначення
Financial Action Task Force (FATF)	це цифровий вираз вартості, яким можна торгувати в цифровій формі і який функціонує як засіб обміну; і (або) розрахункова грошова одиниця; і (або) засіб зберігання вартості, але без законного статусу в жодній юрисдикції [1].
Європейський центральний банк (ЄЦБ)	цифрове представлення вартості, що не емітована центральним банком, кредитною організацією або установою електронних грошей, яка в деяких випадках може бути використана як альтернатива грошам [2].
Bitcoin Security	Криптовалюта – швидка і надійна система платежів і грошових переказів, заснована на новітніх технологіях і не підконтрольна жодному уряду [3].
Insider.pro	Криптовалюта – вид цифрових грошей, в якому використовуються розподілені мережі і публічно доступні журнали реєстрації угод, а ключові ідеї криптографії поєднані в них з грошовою системою заради можливості створити безпечну, анонімну та потенційно стабільну віртуальну валюту [4].
CryptoCoins News	Криптовалюта – засіб обміну, як і звичайні валюти, але призначена для обміну цифровою інформацією, що стало можливим завдяки певним принципам криптографії (використовується для забезпечення операцій та контролю створення нових монет) [5].

\*Джерело: побудовано автором на основі [1-5]

Отже, віртуальна валюта являє собою цифрову вартість, яка використовується для торгівлі в мережі Інтернет та виконує функції розрахунку, обміну та заощадження, при відсутності законного статусу.

Доцільно дослідити різницю між віртуальною, фіатною та електронною валютою (таблиця 2). Таким чином, за даними таблиці 2, ми можемо зробити висновок, що за своєю природою віртуальна валюта повністю автономна в політико-економічному відношенні, на відміну від фіатних та електронних грошей.

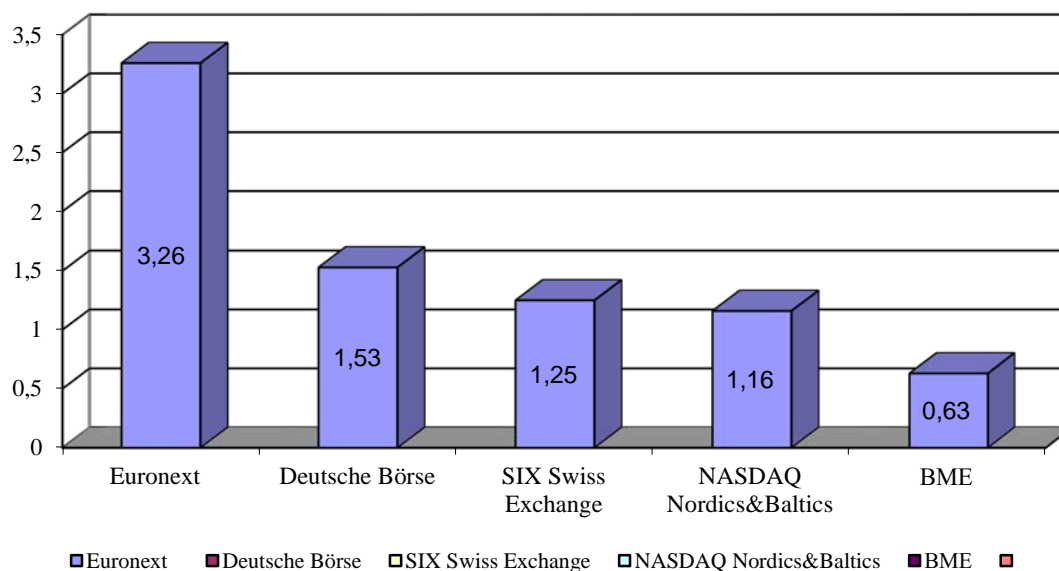
Станом на 23.01.2019 загальна кількість видів криптовалют з урахуванням токенів складає 1751+. Це свідчить про бурхливий розвиток ринку криптовалюти та великий попит на неї.

**Таблиця 2 - Основні відмінності між віртуальною, фіатною та електронною валютами**

Тип валюти	Відмінність
Віртуальна	<ul style="list-style-type: none"> <li>- відсутність статусу законного засобу платежу;</li> <li>- нерегульована;</li> <li>- випускається нефінансовими приватними компаніями;</li> <li>- визнається, як правило, тільки специфічними віртуальними компаніями;</li> <li>- по ній відсутні фіксація пропозиції і гарантії повернення коштів;</li> <li>- здійснюється недостатній нагляд за операціями.</li> </ul>
Фіатна	<ul style="list-style-type: none"> <li>- наявність статусу законного засобу платежу;</li> <li>- правове регулювання;</li> <li>- централізованість;</li> <li>- пруденційний вплив;</li> <li>- гарантії повернення коштів;</li> <li>- здійснення нагляду за операціями уповноваженими державними органами.</li> </ul>
Електронна	<ul style="list-style-type: none"> <li>- є цифровим засобом вираження фіатної валюти і використовуються для електронного переказу вартості в фіатній валюті;</li> <li>- здійснення пруденційного впливу на розвиток міждержавними об'єднаннями й державними центральними банками.</li> </ul>

\*Джерело: побудовано автором на основі [6-9]

Загальний рівень капіталізації ринку криптовалюти складає більш як \$700 млрд. станом на 03.01.2018, тобто більший ніж, наприклад, капіталізація фондового ринку Ірландії. Рівень капіталізації найбільших фондових бірж Європи відображений на рис. 1.































**Рис. 1 - Капіталізація фондових бірж країн Європи у 2019р., трлн. євро. \***

\*Джерело: побудовано автором на основі [10]

Отже, ринок криптовалюти за рівнем капіталізації значно випереджає фондовий ринок Ірландії, проте поступається великим біржам таким як: Euronext, NASDAQ, BME та ін. Після надання загальної характеристики ринку, необхідним є розгляд основних видів криптовалюти, надання їм характеристик.



На рис. 2 представлені види криптовалюти з найбільшим рівнем капіталізації. За даними рисунка можна зробити висновок про те, що Bitcoin є абсолютним лідером за рівнем капіталізації та має найвищу ціну.

#	Name	Market Cap	Price	Volume (24h)	Circulating Supply	Change (24h)	Price Graph (7d)
1	 Bitcoin	\$126 937 749 421	\$7 358,96	\$4 251 165 441	17 249 425 BTC	0,95%	
2	 Ethereum	\$29 126 453 657	\$286,24	\$1 476 535 810	101 754 154 ETH	-1,42%	
3	 XRP	\$13 193 215 769	\$0,332741	\$230 097 885	39 650 153 121 XRP *	-1,59%	
4	 Bitcoin Cash	\$10 894 347 852	\$628,63	\$408 839 237	17 330 400 BCH	0,02%	
5	 EOS	\$5 902 496 035	\$6,51	\$769 977 546	906 245 118 EOS *	0,52%	
6	 Stellar	\$4 339 372 529	\$0,231141	\$47 268 582	18 773 721 637 XLM *	3,23%	
7	 Litecoin	\$3 961 251 666	\$68,12	\$291 313 768	58 146 904 LTC	4,37%	
8	 Tether	\$2 760 294 859	\$0,997526	\$2 694 719 387	2 767 140 336 USDT *	-0,15%	
9	 Cardano	\$2 749 852 451	\$0,106061	\$54 929 957	25 927 070 538 ADA *	1,84%	
10	 Monero	\$2 233 785 890	\$136,39	\$57 244 613	16 377 801 XMR	1,79%	
11	 IOTA	\$2 004 533 299	\$0,721177	\$43 823 801	2 779 530 283 MIOTA *	3,16%	
12	 Dash	\$1 802 417 458	\$217,10	\$157 654 574	8 302 059 DASH	-0,51%	
13	 TRON	\$1 674 297 282	\$0,025465	\$89 018 330	65 748 111 645 TRX *	1,41%	
14	 NEO	\$1 608 350 344	\$24,74	\$101 089 467	65 000 000 NEO *	8,48%	
15	 Ethereum Classic	\$1 457 021 492	\$13,97	\$189 623 291	104 296 720 ETC	-2,13%	

**Рис. 2 - Види криптовалюти з найбільшим рівнем капіталізації станом на 04.09.2018р. (скрін-шот екрана)**

\*Джерело: побудовано автором на основі [12]

На даний момент у економічних колах тривають дискусії щодо криптовалют та немає єдиної точки зору: чи це гроші нового покоління, чи це фінансова піраміда або економічна бульбашка? В інших наукових джерелах, періодичних виданнях, Bitcoin та Litecoin порівнюють з дорогоцінними металами та називають цифровим золотом та сріблом відповідно. Віртуальна валюта також відповідає вимогам до грошей як до засобу довгострокового нагромадження за формою, строком служби, зручністю збереження у великій кількості. Високий рівень достовірності віртуальної валюти забезпечує захищений цифровий формат, біткоїн-гаманці дублюються, питання їх надійного збереження та справжності вирішуються за допомогою апаратно-програмного підходу, що забезпечує належний рівень надійності та безпеки [11].

Позитивні економічні ефекти від використання віртуальної валюти очікуються від приведення трансакційних витрат до нульового рівня, можливості залучення довгострокових інвестицій, зокрема в сегменті малого

бізнесу. Але позиція багатьох великих інвесторів щодо операцій з віртуальними грошима стримана внаслідок відсутності державного регулювання фінансового ринку криптовалют, інші ж активно інвестують у BTC-стартапи десятки мільйонів доларів США [11].

Оцінюючи інвестиційну потужність криптовалют слід відмітити, що протягом 2017 року курс золота збільшився на 13,11%, Bitcoin же виріс з 961,09\$ до 14157,20\$, тобто на 1373%. З моменту створення в 2009 р. Bitcoin подорожчав вже більш як в 20 000 разів. Курс срібла впродовж 2017 р. зріс на 6,34%, Litecoin з 4,32\$ до 233,12\$, тобто збільшився на 5296,3%. Проте, курс криптовалют характеризується високим рівнем волатильності та кореляційною залежністю на відміну від дорогоцінних металів.

Отже, особи, які інвестували в Bitcoin, Litecoin, Ethereum, Ripple, тільки за рік могли збільшити свої кошти більше ніж у 10 разів. Для порівняння проаналізуємо прибутковість за депозитами та ОВДП. За даними Національного банку України середня ставка по доларових річних депозитах в українських банках станом на 28.12.2017 р. складала 3,68%, по ОВДП - 4,75%. За гривневими депозитами ставка складала 14,33%, за ОВДП - 14,58%. Окрім цього, з нарахованих відсотків за депозитом стягується податок на прибуток 18% та військовий збір – 1,5%, з ОВДП тільки військовий збір – 1,5%. Дохід, пов'язаний з криптовалютою, не оподатковується.

Також, при купівлі облігацій треба враховувати комісію брокера та комісію за обслуговування рахунку. До того ж, мінімальна сума інвестицій складає 15 - 20 тис. грн. Депозити в певних банках України також мають ліміт мінімальної суми вкладу. Ліміти та комісія на придбання та продаж криптовалюти залежить від обмінників та бірж.

Наявність гарантії повернення вкладених коштів також є важливою характеристикою інвестиційного інструменту, яку треба брати до уваги. Так, по ОВДП – це гарантування державою повної суми, за депозитами - у межах 200 тис. грн., і лише за депозитами фізичних осіб. У випадку наявності гарантій при роботі з криптовалютами – вони відсутні. Крім того, для інвестора є важливим можливість дострокового зняття коштів, яке має місце лише в разі вибору в якості об'єкта інвестування ОВДП чи криптовалюту.

Ще однією важливою характеристикою криптовалюти є відсутність пруденційного впливу на неї. Так, на ставки за депозитами та ОВДП великий вплив має облікова ставка, обсяги валютних інтервенцій. Окрім цього, має значення депозитна політика банку, де відкривається депозит, його ділова репутація. При інвестуванні в державні цінні папери важливим фактором є рейтинг емітента, який надається міжнародними рейтинговими агентствами: Standard & Poor's, Moody's, Fitch Ratings. Нагадаємо, що міжнародні рейтингові агентства Standard & Poor's та Fitch Ratings у жовтні 2017 року підтвердили довгостроковий суверенний кредитний рейтинг України в іноземній і національній валюті на рівні "B- ". Прогноз - "стабільний".

Для продовження дослідження були здійснені розрахунки доходності розміщення коштів в ОВДП, на банківський депозит, у Bitcoin та Ethereum. Результати наведено у табл. 3.

**Таблиця 3 - Порівняння доходності розміщення коштів в ОВДП, на банківський депозит, у криптовалюти**

Критерії порівняння	Короткострокові ОВДП		Депозит терміном 1 р.		Криптовалюти	
	USD, 6 м.	UAH, 1 р.	USD, 6 м	UAH	BTC	ETH
Сума	734	20000	734	20000	734	734
Рівень доходності, %	5	15,3	3,5	13	1661	400
Оподаткування, %	1,5	1,5	19,5	19,5	-	-
Комісія, %	2,12	1,62	-	-	0,2	0,2
Отримана сума	743	22340	744	22196	12160	2930

\*Джерело: складено автором

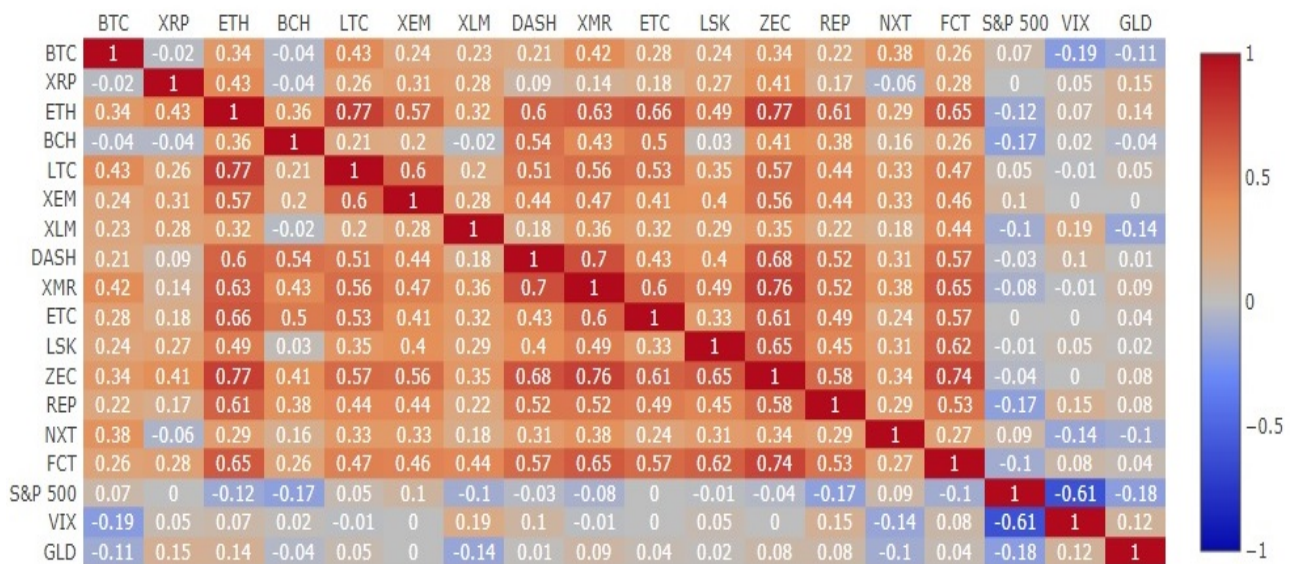
Таким чином, можна зробити висновок, що найвигіднішим інструментом інвестування є криптовалюта, особливо Bitcoin. Депозит у гривні за прибутковістю майже не поступається ОВДП, номінованим у гривні, а депозит в доларах США навіть випереджає за загальною отриманою сумою, незважаючи на менший рівень доходності та необхідність сплати податків. Така ситуація пояснюється тим, що інвестувати в ОВДП краще у великих сумах (від 100 тис. грн.) та на довгостроковий період, тоді комісія стає незначною і рівень прибутковості підвищується. Ситуація з криптовалютами лише підтверджує той факт, що прибутковість прямо пропорційна ризику. Слід зазначити, що користувачі віртуальних валют стикаються із наступними типовими ризиками, що впливають на їх вартість, і відповідно, доходність:

1. Політичний ризик. Наприклад, влада Китаю почала обмежувати оборот криптовалюти. Спочатку Народний банк заборонив ICO, а з кінця вересня, було заборонено торги криптовалюти всередині країни. Це в свою чергу призвело до зниження курсу Bitcoin.

2. Правовий ризик. Існує багато правових невизначеностей щодо віртуальних валют. Відсутність належної правової бази істотно посилює всі інші ризики.

3. Інформаційний фактор. Публічні заяви та виступи провідних спеціалістів, науковців, дослідників. Так, Голова найбільшого американського банку JP Morgan Chase Джеймі Даймон назвав криптовалюту «несправжньою річчю», «шахрайством» і «аферою гірше тюльпанових цибулин». На протилежне, цитуємо Біла Гейтса: «Хтось, хто зацікавлений у фінансуванні, може допомогти розвитку інновації, як цифрова валюта, що знизить транзакційні витрати, так що бідні люди зможуть брати позики на п'ять відсотків на рік замість 15 відсотків».

4. Кореляційна залежність. Криптовалюти піддаються кореляційній залежності, що також має вплив на зміну курсів. Найбільш сильна позитивна кореляційна залежність між Bitcoin та Litecoin, Bitcoin і Monero. Ripple у свою чергу має з Ethereum та Zcash. Ethereum з Litecoin, Zcash, Ethereum Classic (рис. 4).



від 0,5 до 1	сильні позитивні відносини	від -0,1 до -0,3	слабкі негативні відносини
від 0,3 до 0,5	помірковані позитивні відносини	від -0,3 до -0,5	помірно негативні відносини
від 0,1 до 0,3	слабкі позитивні відносини	від -0,5 до -1,0	сильні негативні відносини
від -0,1 до 0,1	немає лінійних відносин		

**Рис. 4 - Кореляція криптовалют**

\*Джерело: складено автором на основі [13]

5. Кібербезпека. На даний момент, головною проблемою криптовалют залишається протидія хакерським шахрайствам (атака Сібеллі, аномалія протоколу RaXos, атака 51).

Так, південнокорейська криптобіржа Vithumb була атакована хакерами, у результаті чого було викрадено 7,6 млрд. вон (\$6,9 млн.).

6. Рентабельність майнінгу та розвиток ринку. Рентабельність майнінгу залежить від кількості майнерів, що збільшують обсяги потужностей, необхідних для видобутку Bitcoin. Згідно даних дослідження нідерландського банку ING, електроенергії, необхідної для проведення однієї біткоїн-транзакції, вистачить на харчування вдома протягом місяця.

Розрахунок рентабельності майнінгу здійснюється через калькулятори, які пропонують такі сайти, як ASIC Trade, BitsMedia, BitcoinWisdom, CoinWarz, BTCInvest, LiteCoinPool. Абсолютним лідером майнінгу є Азіатсько-Тихоокеанський регіон, на долю якого припадає 50% видобутку криптовалют, 33% має Північна Америка. Проте лідерами за обміном та кількістю власників гаманців залишаються країни Європи.

Розвиток ринку криптовалюти здебільшого відбувається за рахунок криптобірж. Сьогодні загальна кількість бірж понад 100. Найбільші з них наведені у таблиці 4. Проте, наявність значної кількості ризиків не зупиняє українських інвесторів.

Таблиця 4 – ТОП-10 криптовалютних бірж світу

№	Назва	Країна	Рейтинг	Об'єм торгів, Bitcoin
1	Binance	Китай	B+	545,802.26 BTC
2	Bittrex	США	A+	227,947.42 BTC
3	Bithumb	Південна Корея	C+	205,347.55 BTC
4	Bitfinex	Гонконг	B+	180,420.87 BTC
5	Poloniex	США	C+	113,797.84 BTC
6	BitMex	Сейшели	C+	87,314.44 BTC
7	GDAX	США	B+	68,531.79 BTC
8	Bitstamp	Великобританія	B	61,463.35 BTC
9	HitBTC	Данія	C-	59,462.03 BTC
10	Coincheck	Японія	B+	43,902.84 BTC

\*Джерело: складено автором на основі [14]

Згідно статистичних даних, кожен десятий громадянин України володіє криптовалютами. Станом на 2018 рік українці володіли криптовалютами на суму у 98,7 млрд. грн., або 3,5 млрд. доларів США. А українські компанії, які працюють з цифровими активами, з 2017 року залучили інвестицій як мінімум на 160 млн. дол.. За даними аналітиків Citibank, доля України на ринку Bitcoin складає 2,5% до ВВП, а отже у загальному рейтингу країн за часткою ринку Bitcoin до ВВП вона посідає четверте місце, поступившись Росії, Новій Зеландії, Нігерії.

Однією з головних проблем використання криптовалют в якості інструмента інвестування є правове регулювання. В Україні питання обігу криптовалют залишаються без чіткої відповіді щодо їх законності. З одного боку, згідно зі статтею 32 Закону України «Про Національний банк України» грошовою одиницею України є гривня. Випуск та обіг на території України інших грошових одиниць і використання грошових сурогатів як засобу платежу забороняються [15]. З іншого боку, не зрозуміло, чи є криптовалюта грошовою одиницею, грошовим сурогатом або засобом обміну. До того ж, єдиного, чіткого регулювання ринку криптовалют немає і у світі. У багатьох країнах можна вільно обмінювати криптовалюту на місцеву або іноземну валюту, здійснювати за її допомогою операції з купівлі-продажу будь-яких товарів, робіт та послуг, проте в інших країнах такі операції заборонені. У табл. 5 наведений аналіз ступеню правового регулювання ринку криптовалют у деяких країнах світу.

Таким чином, єдиного підходу до правового регулювання ринку криптовалют у світі немає. Україна відноситься до країн з невизначеним статусом криптовалют (таких, як Ізраїль, Індія, Росія, Швейцарія). Хоча, для України залишається актуальним впровадження практики Німеччини, Фінляндії, Норвегії щодо оподаткування майнінгу. Тим більше, що у жовтні 2015 року Європейський суд вирішив звільнити операції з Bitcoin від ПДВ. При цьому було визначено Bitcoin законним засобом платежу в Європі, порівнявши його до інших валют.

**Таблиця 5 - Ступень правового регулювання ринку криптовалют у деяких країнах світу**

Правове регулювання	Країна (територія)	Додаткова інформація
1	2	3
Заборона	Китай	5 грудня 2013 р. Центральний банк Китаю заборонив фінансовим установам обробку транзакцій Bitcoin. Фізичні особи та приватні особи можуть легально торгувати Bitcoin.
	Ісландія	Ісландським центральним банком було зроблено заяву про заборону займатися Bitcoin або іншою криптовалютою.
Заборона проведення операцій через банкомати	Тайвань	Заборона проведення транзакцій через банкомати.
Захист від відмивання грошей, незаконної діяльності	Сінгапур	Фінансові посередники проводять ідентифікацію своїх клієнтів та звітують в урядові служби у разі підозрливості операції.
	США	Біржі, обмінники, майнери повинні збирати інформацію про потенційно підозрілі операції та повідомляти про це урядовим службам.
Оподаткування Bitcoin	США	При продажу, обміні або використанні Bitcoin для оплати виникає податкове зобов'язання
	Японія	Податок буде охоплювати прибутки від торгівлі, покупки, доходи від транзакцій, майнінгу. Банкам та фірмам заборонено проводити ризикові операції з криптовалютами.
	Фінляндія	Правила оподаткування прибутку застосовуються, коли прибуток в криптовалюті проводиться як платіж. Податок на збільшення ринкової вартості капіталу та прибутковий податок - на гроші, отримані шляхом майнінгу.
	Норвегія	Прибуток від операцій з Bitcoin оподатковується як податок на майно, а при використанні Bitcoin в бізнесі дохід оподатковується як податок з продажу.
	Німеччина	Оподатковується прибуток від майнінгу або торгівлі.
Невизначеність статусу криптовалют	Ізраїль	Банк Ізраїлю, Фондовий ринок, Ізраїльська податкова служба видали спільну заяву до користувачів про попередження ризикованості криптовалют. Відсутність системи регулювання ринку криптовалют.
	Індія	Генеральний секретар Резервного банку Індії зробив заяву про те, що торгівля чи використання криптовалют, як засобу платежу, центральним банком чи іншим державним органом не дозволяється. На даний момент, ринок криптовалюти не регулюється.

1	2	3
	Росія	У лютому 2015 року Генпрокуратура Росії заявила про те, що Bitcoin "не може використовуватися фізичними або юридичними особами". Сьогодні, ринок криптовалюти не регулюється, хоча планується оподаткування майнінгу.
Офіційне визнання	О. Мен, О. Джерсі	Офіційне визнання криптовалюти. Приймання Bitcoin для сплати податків. Створення сприятливого середовища для підприємців і фітехстартапів.

Джерело: побудовано автором на основі [16-17]

Також цікавим є розвиток стартапів, як наприклад GreenCoinX. GreenCoinX - платформа, яка повинна виконувати глобальну функцію ідентифікації, що полягає у розробці контролю волатильності ціни криптовалюти GreenCoinX, ідентифікації користувачів і зборі даних про користувачів.

Перспективами для розвитку криптовалют є розробка Консорціумом сертифікації криптовалюти (C4) спільно з платформою безпеки Bitcoin - BitGo правил для роботи з криптовалютою. У їх основу покладено можливість захисту криптовалюти від кібератак і платіжного шахрайства, що дозволить зробити її конкурентоспроможним платіжним інструментом [18].

Важливим фактором для формування попиту та розвитку ринку також є зростання рівня довіри до криптовалют. Як показало дослідження, проведене Greenwich Associates серед 55 професіоналів Уолл-Стріт, свою безумовну довіру до передачі активів через blockchain підтвердили 32% респондентів; таких, які вважають, що будуть довіряти через деякий час - 38%; довірятьимуть при посиленні регулювання - 13% [19]. У 2015 р. італійська банківська група Intesa Sanpaolo визнала Bitcoin потенційним глобальним стандартом в майбутньому. Також відбулося інвестування коштів у Bitcoin фондом ARK Web X.0 ETF, що входить до складу керуючої компанії ETF ARK, яка спеціалізується на вкладенні коштів у інноваційні напрямки. У структурі портфеля ETF криптовалюта займає лише 0,36%, однак сьогодні для Bitcoin така зацікавленість з боку інвесторів перспективна.

Крім того, в основі криптовалют лежать технології, які можливо застосувати в інших сферах. Дослідження Greenwich Associates свідчать, що 73% респондентів підтвердили можливість функціонування blockchain без Bitcoin як у фінансовій сфері, так і за її межами [20]. Так наприклад, Visa і DocuSign впровадили технологію blockchain у лізинг автомобілів. Проект передбачає присвоєння автомобілю унікального цифрового ідентифікатора, який зареєстрований на blockchain - в захищеній базі даних бухгалтерської книги, що використовується для транзакцій дещо ширше розподілених комп'ютерних мереж. Ця технологія, пов'язана з DocuSign's eSignature споживача й інтегрована в технологію оплати Visa, дає можливість заплатити за лізинг, страхування, технічне обслуговування автомобіля, паркування.

Європейський постачальник Bitcoin-послуг Cashila запустив нову систему виплати заробітної плати, яка полягає в тому, що співробітник буде здійснювати запит з включенням необхідних банківських реквізитів, який передається в форматі PDF або по електронній пошті його роботодавцю і обробляється банком і Cashila. Користувачі платформи також можуть отримати Bitcoin через європейський банківський рахунок шляхом передачі Bitcoin єврогаманця (EUR Wallet) платформи з негайним перетворенням у євро.

Щодо України, то у 2017 році технологія blockchain була використана для оновленої системи електронних торгів конфіскованим майном СЕТАМ. У жовтні 2017 року із використанням blockchain була реалізована оновлена версія інформаційної системи державного земельного кадастру [21]. 30 травня 2016 року була запущена перша українська криптовалюта – карбованець, яка працює на технології CryptoNote. Вартість криптокарбованця станом на 24.03.2019 р. складає 0,06 дол. Поява першої криптовалюти в Україні надає великі можливості для реформування і зміцнення нашої грошово-кредитної системи та економічної ситуації у цілому.

### Список використаної літератури

1. Офіційний сайт FATF. URL: <http://www.fatf-gafi.org>
2. Офіційний сайт ЄЦБ. URL: <https://www.ecb.europa.eu>
3. Что такое Bitcoin и криптовалюты?. *Bitcoin Security*. 2015. URL: <http://bits.media/chto-takoe-bitcoin/>.
4. Что такое "криптовалюта"?. *Insider.pro*. 2014. URL: <https://insider.pro/ru/article/112/>.
5. Graydon C. What is cryptocurrency?. *CryptoCoinsNews*. 2014. URL: <https://www.cryptocoinsnews.com/cryptocurrency/>.
6. Айганым Е. Сейтим. Анализ криптовалюты «биткойн» на соответствие основным функциям денег. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. №4(178). С. 286–293.
7. Иванова Е.И. Криптовалюта биткойн как новое явление в экономике. *Новая наука: от идеи к результату*. 2017. № 1-1. С. 73–74.
8. Карчева Г.Т., Нікітчук С.М. Віртуальні інноваційні валюти як валюти майбутнього. *Фінансовий простір*. 2015. № 2 (18). С. 23–29.
9. Николайчук О.А. Электронная валюта в свете современных правовых и экономических вызовов. *Вопросы регулирования экономики*. 2017. № 1. Т. 8. С. 142–154.
10. На фондових біржах Європи у 2018 році спостерігалась негативна тенденція. *Finpost*. 2018. URL: <https://finpost.com.ua/news/11790>
11. Пантелєєва Н. Нові форми грошей в умовах формування інформаційного суспільства. *Вісник НБУ*. 2015. №5-6. С. 25-31.
12. Капіталізація всіх крипто валют у світі перевищила 700 млрд. доларів. *The-village*. URL: <https://www.the-village.com.ua/village/business/news/266855-kapitalizatsiya-vsikh-kriptovalyut-u-sviti-perevischila-700-milyardiv-dolariv>
13. Офіційний сайт Satoshi Nakamoto. (2008) Bitcoin: A Peer-to-Peer



Electronic Cash System: URL: <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf>

14. Офіційний сайт The Best Bitcoin Exchanges: URL: <https://www.bestbitcoinexchange.io>

15. Про Національний банк України : Закон України від 20.05.1999 № 679 -XIV // Відомості Верховної Ради України. 1999. № 29. Ст. 238.

16. Marcin Szczepański, "Bitcoin: Market, economics and regulation," European Parliamentary Research Service, 2014.

17. Virtual Currency Today, "Regulation of Virtual Currencies: A Global Overview," Virtual Currency Today, 2015.

18. Консорціум криптовалют розробляє правила роботи з Bitcoin. URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/344939/konsortsium-kryptovalyut-rozroblyaye-pravyly-roboty-z-bitcoin>

19. David Schwartz, Noah Youngs, and Arthur Britto. The Ripple Protocol Consensus Algorithm. URL: [https://ripple.com/files/ripple\\_consensus\\_whitepaper.pdf](https://ripple.com/files/ripple_consensus_whitepaper.pdf)

20. Finance pros believe blockchain will survive and thrive without Bitcoin. URL: <http://www.thepaypers.com/cryptocurrencies-bitcoin-virtual-currencies/finance-pros-believe-blockchain-will-survive-and-thrive-without-bitcoin/76163639>.

21. Офіційний сайт Finance.ua: URL: <https://finance.ua/ua>

**З.В. Юринець**, д-р екон. наук

**М.О. Кохан**, к-т екон. наук

**О.А. Петрух**

## **ФІНАНСОВЕ ПІДГРУНТЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СФЕРИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ**

Охорона здоров'я постає чи не найобов'язковішим компонентом суспільного життя та насамперед державної соціальної політики. Економічні кризи, складна політична ситуація, відсутність й неефективне управління фінансовим забезпеченням сфери охорони здоров'я мали надзвичайно негативний вплив на загальний стан здоров'я населення України.

За показником очікуваної тривалості життя Україна перебуває на 150-му місці з 223 країн у світі. Очікувана тривалість життя населення становить 68,46 років, тоді як у США очікувана тривалість життя складає 78,24 роки, у Франції – 81,09 років, у Польщі – 75,85 років, у Японії – 82,17 років [1].

За останні роки намітилась позитивна динаміка фінансування науково-дослідної, інноваційної діяльності, які проводяться у системі МОЗ України й АМН України. Незважаючи на деяке зростання в останні роки бюджетного фінансування сфери охорони здоров'я, його розмір (за показником витрат на душу) все ж таки залишається надто низьким. А така ситуація спричиняє зростання обсягу особистих витрат населення (офіційних і неофіційних),

збільшення частки платної медичної допомоги. Порівняно високою є частка неформального та недержавного сегменту фінансування. Незважаючи на основні положення щодо конституційної гарантії державного фінансування сфери охорони здоров'я, сумарне фінансування в Україні практично на 50% забезпечується завдяки недержавному обсягу фінансування, основою якого є особисті витрати громадян, благодійні внески, інвестиції тощо. За даними досліджень, обсяги неформальних (тіньових) платежів становлять 41,0-50,0 %. В Україні, окрім сфери охорони здоров'я, що знаходиться у віданні МОЗ України, існують медичні служби, відомства, на фінансування яких витрачається 42,3% видатків на охорону здоров'я з державного бюджету. Наявність відомчих підсистем охорони здоров'я також обертається підтримкою дублювання потужностей медичних установ, і відповідно неефективним використанням державних коштів [2].

Вважаємо, що причиною дезінтегрованості фінансових ресурсів у сфері охорони здоров'я насамперед є надмірна фрагментація фінансових потоків, що розподіляються на цю сферу, на усіх ієрархічних рівнях державного управління, водночас заходи інтеграції на практиці майже не дають результатів і не діють. Така фрагментація фінансових потоків і дублювання роботи державних органів у сфері охорони здоров'я України не сприяють процесу оптимізації надання медичних послуг і призводять до ситуації, коли неефективні методи надання послуг залишаються на чільному місці. Фінансування системи охорони здоров'я в окремих країнах ОЕСР та в Україні у 2000-2016 рр. (загальні витрати на охорону здоров'я) наведені у таблиці 1.

**Таблиця 1 - Фінансування системи охорони здоров'я в окремих країнах ОЕСР та Україні у 2000-2016 рр., % ВВП**

Країни	2000	2005	2010	2016
Австрія	10,0	10,4	11,0	11,3
Бельгія	8,1	10,1	10,5	10,9
Канада	8,8	9,8	11,4	11,9
Данія	8,7	9,8	11,1	12,1
Франція	10,1	11,2	11,6	11,9
Угорщина	7,2	8,4	7,8	8,0
Україна	6,5	6,8	6,6	6,5
Нідерланди	8,0	9,8	12,0	12,8
Швейцарія	10,2	11,2	11,4	11,9
Великобританія	7,0	8,2	9,6	10,3
США	13,7	15,8	17,6	18,7

Джерело: укладено на основі [3]

Крім того, чинні заходи бюджетного фінансування установ охорони здоров'я не дають змоги сформувати стимули, мотиви до поліпшення якості медичних послуг, результативності й ефективності застосування ресурсів. Формування кошторису закладів охорони здоров'я за радянськими методиками (залежно від кількості ліжок і персоналу, а не від потреб громадян у медичних послугах) створює демотиватори до екстенсивного розвитку цієї сфери,

неврахування виконаної роботи, збереження доволі неефективної інфраструктури. Системи охорони здоров'я у розвинутих державах ґрунтуються на страховій медицині, державній територіальній медицині, медичній діяльності громадських організацій. Водночас виокремлюють держави, що мають виражені ринкові принципи діяльності (США), країни, які застосовують компоненти планового регулювання (Західна Європа) та країни, де переважають традиції (Японія) [4]. Країни Східної Європи реалізовували спробу об'єднання ліберальної моделі приватизації із принципами соціального страхування. У більшості країн із перехідною економікою гарантії безоплатного одержання медичної допомоги були доволі незначно змінені (запропоновані фіксовані рівні співоплати пацієнтів щодо отриманих медичних послуг, водночас їх розміри незначні відносно вартості цих послуг).

Усі системи охорони здоров'я за типологією можна умовно розділити на 3 групи: бюджетно- страхова, державна, приватнопідприємницька (табл. 2).

**Таблиця 2 - Найбільш поширені системи охорони здоров'я**

Державна система охорони здоров'я	Бюджетно- страхова система охорони здоров'я	Приватнопідприємницька система охорони здоров'я
1	2	3
Фінансується з сумарних податкових доходів, які надходять до бюджету (74-90%); лівова частина закладів охорони здоров'я відносяться до державних, наявне державне замовлення, завдання чи трансферт, завдяки яким відбуваються фінансові надходження для розвитку системи охорони здоров'я. Переваги: орієнтир на забезпечення рівності й доступності щодо отримання медичної допомоги для всіх громадян; ефективно функціонує за умов належного фінансового забезпечення з боку держави	Фінансується завдяки цільовим внескам громадян, суб'єктів підприємництва, субсидій держави. Усі страхові внески відраховуються у вигляді визначеного відсотка від фонду оплати праці. Переваги: забезпечується адресність медичної допомоги при настанні страхового випадку; участь держави у фінансуванні є невеликою; в обов'язковому медичному страхуванні бере участь переважна більшість населення країни; є змога отримання додаткових видів медичних послуг. Охоплює багато розвинутих країн.	Фінансування спрямоване передусім на створення фондів завдяки внескам з добровільного медичного страхування, через купівлю у приватних страхових компаній населенням і різними організаціями полісів та реалізації платних медичних послуг (США).
Недоліки: через об'єктивні макроекономічні причини та наслідки така система не може повністю бути реалізованою.	Недоліки: не завжди відбувається забезпечення потрібного рівня державного фінансування витрат населення на медичні послуги та з'являється необхідність контролю за роботою організацій.	Недоліки: державні органи влади прагнуть жорстко контролювати діяльність страховиків і рівень цін на послуги; недоступність якісної медичної допомоги найбільш вразливим верствам населення країни

1	2	3
<p>Головні ознаки:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- застосування задля фінансування насамперед прямого оподаткування;</li> <li>- переважає регіональне та централізоване планування;</li> <li>- управління перебуває під поглядом професійних працівників охорони здоров'я;</li> <li>- контролювання якості відбувається завдяки залучення великої частини професійних працівників охорони здоров'я та державних органів;</li> <li>- невисокі управлінські, адміністративні витрати;</li> <li>- доволі економне витрачання ресурсів сфери;</li> <li>- невисока заробітна плата професійному персоналу</li> </ul>	<p>Головні ознаки:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- переважає децентралізована система фінансування, з'являється універсальний посередник (страхові чи лікарняні каси, фонди);</li> <li>- споживачі медичних послуг мають вільний вибір страховика;</li> <li>- конкурентна боротьба поміж страховиками;</li> <li>- контролювання якості відбувається страховиком, що перебуває на чільному місці в системі;</li> <li>- розвиток сервісних послуг;</li> <li>- доволі економне витрачання ресурсів сфери;</li> <li>- чіткий розподіл головних функцій поміж державою, страховиками та виробниками медичних послуг</li> </ul>	<p>Головні ознаки:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- пропозиція споживачам великого вибору медичних послуг, що відповідають їхнім уподобанням;</li> <li>- практично відсутня черговість;</li> <li>- гарантія безпосередньої доступності щодо спеціалізованої медичної допомоги, обминаючи насамперед первинну ланку;</li> <li>- достатньо велика увага відводиться деонтологічним стандартам, нормам і якості допомоги.</li> </ul>
<p>Проблеми:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- низький рівень стимулів у напрямі підсилення ефективності сфери охорони здоров'я;</li> <li>- низький рівень матеріально-технічного підґрунтя сфери;</li> <li>- обмеженість пацієнтів у виборі;</li> <li>- притаманні черги, які виконують функції: мотивування застосування приватної практики можливим населенням; нормування у процесі надання медичної допомоги;</li> <li>-</li> </ul>	<p>Проблеми:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- виникає потреба у додатковій перерозподільній системі;</li> <li>- потреба додаткової бюрократизації відносно державної сфери охорони здоров'я;</li> <li>- незначна увага приділяється довготерміновому плануванню, що пов'язано із проблемами координації діяльності усіх інституцій, що задіяні у системі планування;</li> <li>- надмірні управлінські, адміністративні витрати, зокрема оброблення фінансових розрахунків.</li> </ul>	<p>Проблеми:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- надмірна вартість усіх медичних послуг, допомоги;</li> <li>- малозабезпечене населення має обмежений доступ до медичної допомоги, наявна соціальна напруженість;</li> <li>- застосування судових процесів, що дає змогу регулювати якість медичної допомоги;</li> <li>- розподілення медичних служб по територіях є обмежене, -</li> </ul>

Джерело: розраховано автором на основі [5 - 7].

Дослідження основних рис, ознак зарубіжних систем охорони здоров'я дало змогу виокремити ключові моменти [5-7]:

- втілення на практиці усіх елементів моделі охорони здоров'я потребує збалансованого адаптування до умов та середовища національної економіки;
- в усіх розвинених країнах не гарантовано безкоштовне надання різних типів медичної допомоги для населення;

- в передових державах затрати на охорону здоров'я складають до 7 % від ВВП, що є значно вищим у процентному відношенні порівняно з Україною;
- країни перехідного типу надають здебільшого гарантії населенню щодо мінімальних пакетів медичних послуг, які мають підтримувати медичний та соціальний добробут;
- в країнах із розвинутою економічною системою й інноваційною діяльністю впроваджено певною мірою компоненти обов'язкового та добровільного медичного страхування, приватного медичного обслуговування, різний відсоток і пропорції бюджетного фінансування;
- моделі охорони здоров'я, що притаманні різним країнам, навіть найрозвиненішим, не дають змоги абсолютно гарантувати загальнодоступність, підтримку високих стандартів якості надання медичних послуг усім категоріям населення.

Порівнюючи стан функціонування сфери охорони здоров'я України з передовими державами, варто зазначити, що велика частка цих країн перейшли на систему страхової медицини, даючи громадянам вищий рівень гарантій щодо збереження їхнього стану здоров'я. Медичні послуги в Україні теоретично вважаються безкоштовними, однак на практиці оплачує їх пацієнт у напівофіційному чи неофіційному форматі. Вітчизняна модель охорони здоров'я побудована на взаємозв'язку ринкових регуляторів економічного розвитку, що проводяться державними органами влади.

Уряд жодної із країн, враховуючи різні чинники (психологічні зміни особистостей, зміни стану здоров'я населення, трансформації зовнішнього середовища, динамічні тенденції ринків, екологічні зміни) не спроможний повністю взяти фінансову відповідальність, щоб здійснити інноваційний розвиток сфери охорони здоров'я. Як наслідок, різний відсоток витрат, пов'язаних із підтриманням охорони здоров'я, забезпечують споживачі чи страхові інституції.

Варто акцентувати увагу на зростаючій тенденції та найвищому рівні покриття витрат на медичне забезпечення з власної кишені серед населення в Україні: це так звана «подяка» або «винагорода» лікарю за його роботу. В той же час цей показник для США у 4,5 рази менший. Таку ситуацію можна пояснити розвинутою системою страхової медицини у США. Проте Україна є лідером за вказаним показником навіть серед сусідніх країн Польщі та Білорусії [8]. Покриття ж витрат урядом нашої державою перебуває на низькому рівні.

Ця ситуація має логічне фінансове підґрунтя, адже за статистикою Колегії МОЗ України оплата праці лікарів, а також середнього та молодшого медперсоналу станом на 01.01.2017 року становить 4 450 грн., що відповідно до актуального курсу валют є трохи більше ніж 160 доларів США. В свою чергу цей показник на 30-40% менший від середнього рівня оплати праці в промисловості та на 11-15% відстає від освітянського середнього рівня оплати праці [9].

Аналіз основних напрямів реформування сфери охорони здоров'я в Україні, дав змогу виявити, що загальна стратегія реформи полягає в перетворенні сфери із соціально-витратної в соціально-інвестиційну, переході

від екстенсивного до інтенсивного розвитку, від галузевого до міжгалузевого підходів в управлінні сферою охорони здоров'я. Таку стратегію реформування сфери можливо здійснити за умови прозорого, не декларативного державного регулювання інноваційного розвитку сфери охорони здоров'я.

Враховуючи системи охорони здоров'я у розвинутих державах, особливості їхнього регулювання, в Україні намічено напрями реформування медичного обслуговування. Головні елементи реформування медичного обслуговування в останні роки наведено у таблиці 3.

**Таблиця 3 - Реформування медичного обслуговування в Україні**

№ п/п	Основні пункти інноваційних перетворень
1	2
1	відмова від адміністративного керування фінансуванням медицини і перехід на визнану у світі модель фінансування – гроші за пацієнтом;
2	функціональне та структурне виділення первинної медичної допомоги;
3	реалізація медичної політики буде передана від МОЗ України до нового держоргану – Національної служби здоров'я України (НСЗУ). Головна задача – розділити ролі: розробка політики здоров'я залишається у МОЗ України, а реалізація цієї політики перейде до НСЗУ. Натомість міністерство продовжить розробляти цю політику.
4	фінансування лікарень і оплата праці лікарів будуть переведені на конкурентні умови (не «ставка» за саме існування лікаря, а плата за конкретну виконану якісну роботу);
5	сільська медицина перестане бути недоступною;
6	медичні заклади отримують нову форму господарювання – некомерційні підприємства, які належать громадам;
7	пацієнти отримають прямі виплати від держави на лікування;
8	вводиться поняття «державного пакета», що означає гарантовану оплату певного обсягу медичних послуг у екстреній, первинній, вторинній (спеціалізованій), третинній (високоспеціалізованій) та паліативній допомозі.

Джерело: складено на основі [10; 11].

На нашу думку, до головних переваг запропонованої медичної реформи та моделі охорони здоров'я України варто віднести:

- надання однакових можливостей для різних форм власності у сфері охорони здоров'я, їхнього заохочення, зміна принципів і механізмів фінансування первинної медичної допомоги. Тобто фінансуватись із бюджету будуть лікарі, які ведуть пацієнтів, незалежно від місця праці (у комунальній, приватній амбулаторії, як підприємець). До реформи державні кошти з бюджету виділялися лише комунальним і державним установам, незалежно від якості та кількості наданих послуг;

- втілення медичної політики передається Національній службі здоров'я України, а гроші з держбюджету будуть переводитися за пацієнтом у випадку звернення до сімейного лікаря чи у державну, чи приватну амбулаторію. Держава в особі Національної служби здоров'я України буде оплачувати: обстеження, лікування, загальні аналізи, вакцинація, профілактика деяких

захворювань, видача лікарняних листів і рецептів згідно з програмою «Доступні ліки» тощо;

- підґрунтя розвитку державно-приватного партнерства. Наприклад, підприємство надає матеріально-технічне чи інше забезпечення, проводить ремонт приміщення закладу охорони здоров'я, а заклад водночас надає певні обумовлені медичні послуги персоналу підприємства (їхнім родинам), а фінансування роботи закладу відбувається через Національну службу здоров'я України;

- запропоновані заходи спрямовані на підвищення автономізації закладів охорони здоров'я, що дасть змогу самостійно встановлювати кількість, штат персоналу, формально розпоряджатися коштами медичної установи.

До головних недоліків та небезпек реалізації анонсованої реформи, на нашу думку, доцільно віднести:

- виникнення різних правових колізій, суперечності окремих законодавчих актів постановам реформи, оскільки національному середовищу притаманне конкурентне і неузгоджене законодавство, розмитість і неоднозначність правової термінології, складність нормотворення;

- проблеми із фінансуванням задекларованих положень у стратегічних документах, оскільки державні органи не матимуть впливу на встановлення цін на медичні послуги у приватному секторі.

Інституційна реформа у сфері охорони здоров'я України вимагає доволі невеликого періоду впровадження, розроблення чітких правових механізмів для підвищення якості медичних послуг у кожному регіоні.

Враховуючи досвід передових країн, вважаємо, що окрім інституційної трансформації цієї сфери, покращення інвестиційного середовища, потрібно активно стимулювати інноваційну діяльність національних суб'єктів господарювання для створення інноваційних медичних технологій та зменшувати прямі ризики інноваційних проектів у цій сфері. Зазначені заходи потрібні саме тоді, коли для інноваційного підприємництва ризики розроблення інновацій є надмірними. Державні органи повинні компенсувати частину ризику, здійснювати капіталовкладення у нові інноваційні проекти у сфері охорони здоров'я.

Для підтримки інноваційного розвитку сфери охорони здоров'я України було запроваджено механізм державних централізованих закупівель лікарських засобів і медичних виробів через міжнародні організації: Дитячий фонд ООН (ЮНІСЕФ), Програма розвитку ООН (ПРООН) і британське закупівельне агентство Crown Agents.

Варто виокремити основні сегменти проблем, які виникають у ході проведення торгів з залученням міжнародних спеціалізованих організацій [12-14]:

1. Проблеми, пов'язані з економічною ефективністю проведення торгів міжнародними спеціалізованими організаціями. Одними із найбільших втрат є втрати бюджету від прямих витрат на оплату послуг міжнародних організацій, а також на реалізацію схеми з логістики препаратів всередині країни з залучення держпідприємств МОЗ України. При виборі міжнародних організацій та

логістичних компаній не проводився конкурсний відбір, і принцип їх вибору залишається незрозумілим. Вагомими є також втрати держави і неврахований прибуток міжнародних організацій, пов'язаний з управлінням вільними коштами авансових платежів. У ході впровадження механізму міжнародних закупівель за пільговими умовами для іноземних виробників держава втратила прямих бюджетоутворюючих податків за цими операціями – 7% ПДВ, а також податків на прибуток постачальників-резидентів, якими раніше були вітчизняні компанії-дистриб'ютори іноземних виробників, і, власне, українських виробників. Неврахованими є непрямі втрати у зв'язку з відсутністю фінансових надходжень до державного бюджету України, зі звільненням цих закупівель від податків і зборів, виведенням цих коштів з внутрішнього ринку, а також прямі втрати через неефективність проведення закупівельного процесу.

2. Проблеми, пов'язані з якістю закуповуваних препаратів і низьким терміном їх придатності. Різного роду втрати призвели до того, що міжнародні організації були змушені істотно скорочувати обсяг закупівлі препаратів, купувати препарати-аналоги нижчої якості, а також препарати з зменшеним терміном придатності.

3. Проблеми, пов'язані з тривалим терміном проведення закупівель і, як наслідок, фізична відсутність препаратів, необхідних для лікування багатьох соціально значущих категорій пацієнтів насамперед дітей.

4. Інформаційна закритість всього процесу проведення закупівель і його результатів.

5. Проблема тривалого бюрократичного процесу та процедур, зазначених у закупівельних договорах. Ця проблема може бути вирішена завдяки запровадження електронного документообігу в МОЗ України.

6. Значне зростання цін на окремі препарати.

Важливим підґрунтям для втілення процесів інноваційного розвитку є потреба системного підходу щодо трансферу інноваційних медичних технологій (нових методів діагностики, лікування, профілактики, організаційних технологій тощо) та їхнього впровадження у роботу закладів охорони здоров'я, оцінювання ефекту від результатів реалізованих інноваційних технологій.

Також необхідністю залишається збільшення кількості програмних, нормативних ініціатив і заходів, які орієнтовані на дифузю та трансфер інноваційних медичних технологій, прискорення поширення технологій. Проблемою постає розроблення та впровадження тактики вибору та подальшого впровадження оптимальних інноваційних медичних технологій на засадах реформування принципів роботи сфери охорони здоров'я в Україні, а також відсутність зв'язків поміж національними розробниками та споживачами інноваційних технологій, а також створення інфраструктури для поширення інновацій, забезпечення роботи допоміжних систем тощо. У нашій державі питання трансферу інноваційних медичних технологій не до кінця вирішені з точки зору розроблення методичних положень та проведення оцінки ефективності й результативності інноваційних проектів та програм у сфері охорони здоров'я, правового забезпечення інноваційної діяльності, державної



інноваційної політики щодо розвитку соціальних інновацій; оптимізації економічних і соціальних пріоритетів інноваційного розвитку сфери охорони здоров'я. У багатьох передових країнах світу на державному рівні розробляються і впроваджуються програми щодо оцінювання медичних інноваційних технологій, сприяють підтримці спеціалізованих центрів з оцінки властивостей, ознак, ефективності й результативності, сили впливу, наслідків таких технологій у сфері охорони здоров'я.

Сьогодні ж маємо ситуацію, яка демонструє дефіцит національних інноваційних проектів, які б мали попит хоча б на національному ринку, насамперед ґрунтувались на тих ідеях, які є затребувані попитом та міжнародним ринком, відзначались ефективністю та результативністю.

Основні положення Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність», у пунктах бюджетного фінансування науки на рівні 1,7 % ВВП, принципи базового забезпечення та конкурсної підтримки медичної науки, заходи із формування сприятливих економічних умов діяльності наукових установ не виконуються вже не один рік [15, с. 317]. В інноваційній діяльності сфери охорони здоров'я передбачені чинним законодавством правові стимули, на жаль, не спрацьовують через податковий та митний пільговий обіг зареєстрованих у нашій державі лікарських засобів, медичної техніки, виробів медичного призначення. Така ситуація засвідчує потребу формування інших, більш ефективніших заходів і дій для стимулювання інноваційної діяльності у цій сфері. Наприклад, засобами підтримки державними органами та стимулювання інноваційного розвитку суб'єктів господарювання у сфері охорони здоров'я є державне замовлення на розроблення, виробництво інноваційних продуктів (технологій, послуг) та пряме фінансування з бюджету.

Промисловий сектор національної економіки, який здійснював розроблення та виробництво інновації у сфері охорони здоров'я, медичні технології і був націлений на інноваційні процеси, тепер або знищений, або вимушений переорієнтуватись на інші види діяльності і виживати на ринку абсолютно без державних стимулів. А діяльність підприємств, які працюють на виготовлення медичної продукції та технологій відзначається імітаційною орієнтацією.

В Україні масштаб застосування податкових інструментів для стимулювання інноваційної діяльності, зокрема підприємництва, що створює медичну інноваційну технологію суттєво вужчий ніж у провідних країнах. До таких інструментів можна віднести ті, які спрямовані на стимулювання інноваційної діяльності технологічних парків і наукових парків [16, с. 23-26]:

- звільнення від перерахування до бюджету сум ввізного мита для суб'єктів інноваційної діяльності технологічних парків та наукових парків;
- застосування 20%-ї норми прискореної амортизації основних фондів груп 3 і 4 – для суб'єктів технологічних парків.

Певною мірою в Україні зроблено акцент на застосуванні бюджетних інструментів стимулювання інноваційного розвитку, однак така підтримка є незначною. В середньому упродовж останніх 15 років інноваційна активність підприємництва скорочується з кожним роком на 0,44% [17, с. 58-60].

Зупинка чи стримування реалізації законів щодо стимулювання інноваційної діяльності суб'єктів господарювання призвели до низького рівня розвитку високих наукоємних технологій у медицині. Більшість інноваційних медичних технологій, виробів медичного призначення імпортується з-за кордону. Бюджетно-страхова модель охорони здоров'я як частка мультиканального фінансування цього сектору застосовується не достатньо повно. Це спричиняє нарощування проблем нестачі ресурсів.

Тому, через обмеженість бюджетних ресурсів задля фінансування моделі інноваційного розвитку сфери охорони здоров'я важливу роль має відігравати податковий механізм стимулювання інноваційної діяльності та заохочувальні організаційні заходи.

Наукові дослідження та розробки академічних інститутів, зокрема АМН, фінансуються здебільшого за рахунок коштів держбюджету, оскільки мають фундаментальний характер. Крім того, за МОЗ України держбюджетні кошти перебувають на другому місці відносно коштів інвесторів, що вказує на наявність цікавих прикладних досліджень інноваційного спрямування. Найбільш поширені державні інноваційні проекти наведені у табл. 5.

**Таблиця 5 - Комплексні заходи з боку держави у сфері охорони здоров'я в Україні**

№ п/п	Проекти
1	Інноваційний проект «Зупинити епідемію серцево-судинних захворювань» у різних регіонах провідні фахівці проводять обстеження та консультації пацієнтів, аби попереджати та вчасно діагностувати серцево-судинні захворювання.
2	Інноваційний проект «Європейська стратегія здоров'я – 2020» щодо неінфекційних захворювань на період до 2020 року на основі удосконалення системи педіатричної, неонатальної, кардіологічної й кардіохірургічної допомоги
3	Інноваційні проекти, що спрямовані на впровадження в систему охорони здоров'я сімейної медицини відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України «Про комплексні заходи щодо впровадження сімейної медицини в систему охорони здоров'я» від 20.06.2000 р. №989.
4	Інноваційні проекти, що мають організаційно-технічне значення внаслідок відображення міжнародних інтеграційних процесів у сфері розробки та обігу ЛЗ. Так, наприклад, Постановою КМ України «Деякі заходи щодо забезпечення якості лікарських засобів» від 28.10.2004 р. № 1419 на МОЗ України покладено обов'язок забезпечити, починаючи з 01.01.2009 р., обіг лікарських засобів відповідно до вимог належної виробничої, дистрибуторської, лабораторної та клінічної практики, гармонізації згідно з директивами ЄС і ВООЗ, спрямованих на переоснащення фармацевтичних підприємств сучасним високопродуктивним обладнанням
5	Напрями реєстрації медичної техніки та виробів медичного призначення відповідно до Постанови КМ України від 09.11.2004 р. №1497 «Про затвердження Порядку державної реєстрації медичної техніки та виробів медичного призначення».

Джерело: укладено на основі [18-21].

Аналізуючи впроваджені комплексні заходи з боку держави у сфері охорони здоров'я України, вважаємо, що доцільно скерувати зусилля на створення і вдосконалення таких видів інновацій, які можуть значно покращити процеси надання медичної послуги: зміна способів придбання споживачами

медичної допомоги та її використання; створення інноваційних технологій і впровадження технологічних процесів, що сприятимуть розробленню нових медичних продуктів і ЛЗ; формування нових бізнес-моделей, що поєднані із горизонтальною чи вертикальною інтеграцією організацій охорони здоров'я.

Вагомим індикатором розвитку інноваційної діяльності у сфері охорони здоров'я постає саме результативність НДДКР. Статистичні дані, загальна кількість одержаних результатів, які напрацьовані установами АМН України є суттєво нижча, ніж в установах МОЗ України та не відображає реального стану результативності досліджень та розробок, об'єктів промислової власності, проведених установами АМН України. Це потребує перегляду державних статистичних звітів, відомостей, документів про головні напрацювання, НДДКР, які одержані у процесі їхнього виконання.

Не менш важливими серед показників інноваційної діяльності сфери охорони здоров'я є показники патентної статистики. Ця група показників характеризує другий етап інноваційного процесу, коли здійснюється захист розроблених раніше новацій. Підкласи, де зареєстрована найбільша кількість патентів у медицині наведені у табл. 6.

**Таблиця 6 - Підкласи, де зареєстрована найбільша кількість патентів у сфері охорони здоров'я**

Рейтинг	Підкласи, де зареєстрована найбільша кількість патентів
1	2
1	A61K (36,1%) – ліки і медикаменти для терапевтичних, стоматологічних, гігієнічних цілей
2	A61B (31,4%) – діагностика, хірургія.
3	A61N (6,0%) – електротерапія; магнітотерапія; променева терапія;
4	A61H (4,7%) – пристрої для фізіотерапії;
5	A61F (4,5%) – протези, пристрої і засоби для ортопедичних і лікувальних цілей; протизаплідні засоби; компреси, припарки; лікування та захист очей і вух;
6	G01N33/48 (4,5%) – дослідження або аналіз біологічних матеріалів (фізичний і/або хімічний);
7	A61M (4,4%) – пристрої і пристосування для введення ліків в організм або для нанесення їх на шкіряний покрив людини, а також для трансдукції або відбору різних середовищ організму

Джерело: складено автором на основі [22].

Особливої уваги потребує реалізація заходів щодо підтримки інноваційної діяльності суб'єктів господарювання у сфері охорони здоров'я з охорони авторських прав на винаходи, об'єктів інтелектуальної власності тощо. До реальних фінансових інструментів стимулювання інтелектуального капіталу підприємств, суб'єктів господарювання, які займаються розробленням та науковими дослідженнями, виробництвом інноваційної медичної продукції, повинні бути насамперед інноваційні кредити, довгострокові пільгові кредити, і пряма підтримка розвитку інноваційних ідей, а також дохідних об'єктів інтелектуальної власності із невеликим терміном окупності [23, с. 301-302]. Підтримка інтелектуальної діяльності та охорона об'єктів інтелектуальної

власності має бути через орієнтацію державних ресурсів у найперспективніші інноваційні проекти, що стимулюються відповідними інвестиційними та інноваційними фондами. Крім того, страхування найбільш ефективних об'єктів інтелектуальної власності, що відзначаються зростаючою часткою інноваційного ризику доцільно проводити за умов участі передусім державних страхових фондів, резервів. Немаловажним є підтримка і самого процесу страхування інноваційних проектів у сфері охорони здоров'я, надання гарантій під кредит для суб'єктів господарювання.

Щодо кількості об'єктів, переданих за ліцензійними договорами (показники, які описують стан комерціалізації інновації у сфері охорони здоров'я), то лише 20% договорів припадає на медичну та фармацевтичну сферу. Серед установ АМН кількість таких об'єктів практично рівна нулю. Це можна пояснити відсутністю потрібних стимулюючих чинників, а також механізмів упровадження інновацій, медичних технологій у практику охорони здоров'я [8, с. 10].

Загалом у сегменті інтелектуальної власності у сфері охорони здоров'я в Україні можна виокремити такі тенденції:

- статистичні дані не відображають повно усієї ситуації, оскільки приведені за надто великими підрозділами;
- відбулось поступове зростання винахідницької активності, зацікавленості до ринку українських інновацій у сфері охорони здоров'я з боку іноземних і національних заявників (зростання кількості заявок за процедурою РСТ) та підвищення комерційного потенціалу такого виду інновацій;
- зниження кількості деклараційних патентів (через їхнє скасування у 2004 р.) та зростання кількості корисних моделей.

Комплекс таких необхідних перетворень, як запровадження єдиної систематизованої інформаційно-методологічної доктрини та доказової медицини в майбутньому якісно вплине на рівень якості соціальної сфери економіки України.

Узагальнюючи вищенаведене, окреслимо особливості, слабкі сторони в системі державного регулювання інноваційного розвитку сфери охорони здоров'я України в сучасних умовах (табл. 7).

Таким чином, існуюча система охорони здоров'я потребує інноваційних перетворень, що торкаються усіх сфер діяльності, здатних підняти її на якісно новий рівень функціонування та розвитку. Тому на сьогоднішній час важливим для вирішення постає удосконалення системи державного регулювання інноваційного розвитку, програмно-цільового управління інноваційним розвитком сфери, фінансування охорони здоров'я в Україні. Впровадження інструментарію державного регулювання на підґрунті застосування програмно-цільової моделі (системи) управління інноваційним розвитком сфери охорони здоров'я, зорієнтоване передусім на отримання кінцевого результату. Кінцевий результат програмно-цільового управління інноваційним розвитком сфери охорони здоров'я доцільно виражати через такі індикатори (у кількісному відношенні): підвищення якості та доступності медичної допомоги, скорочення

смертності, поліпшення демографічної ситуації, зменшення інвалідності та захворюваності населення тощо.

**Таблиця 7 - Слабкі сторони в системі державного регулювання інноваційного розвитку сфери охорони здоров'я України**

№ п/п	Характеристика
1	відсутність відповідних механізмів захисту авторського права, правової легалізації в ГК України
2	декларативність нормативно затверджених програм та концепцій
3	відсутність відповідної державної підтримки наукових досліджень (фінансового та непрямого стимулювання), інноваційних проектів
4	недосконалість галузевих нормативно-правових актів, неузгодженість
5	недосконалість захисту інтелектуальної власності
6	відсутність критеріїв оцінки для ввезення в Україну медичної техніки та виробів медичного призначення, що пов'язані зі стандартами лікування захворювань, новизни обладнання тощо
7	недосконалість структурно-організаційної моделі сфери охорони здоров'я
8	нераціональне використання наявних ресурсів
9	низька доступність до якісних послуг з охорони здоров'я
10	неконтрольована система ціноутворення на лікарські засоби та відсутність державного забезпечення ліками
11	високий рівень корупції та неформальних платежів у сфері охорони здоров'я
12	низька якість кадрового забезпечення сфери охорони здоров'я, рівень матеріального стимулювання працівників
13	старіння працівників і недостатній приплив у медицину кваліфікованих молодих спеціалістів, відтік висококваліфікованого персоналу
14	непрозорість, суб'єктивізм і формалізм механізмів ліцензування медичної практики, акредитації закладів з охорони здоров'я, атестації медичного персоналу у поєднанні з повільним, а інколи – відсутнім впровадженням процесу стандартизації медичної практики
15	ускладнені бюрократичні процедури щодо ліцензування нових технологій
16	складність механізму державних централізованих закупівель лікарських засобів і медичних виробів
17	низький рівень формування та розвитку інноваційної інфраструктури та інноваційної системи, зокрема, забезпечення консультаційної, інформаційної, юридичної підтримки організаціям-новаторам; створення територіальних центрів надання допомоги організаціям-новаторам
18	недостатній ступінь міжнародної співпраці у рамках розроблення та впровадження інноваційних проектів та обміну досвідом
19	недосконалість взаємовідносин між організаціями у сфері охорони здоров'я, громадянами та підприємництвом
20	неналагодженість зв'язків у системі «медична освіта - медична наука - підприємництво»
	слабкий інвестиційний клімат, що не дає змоги розвиватись інноваційному підприємництву

Джерело: складено авторами на основі [23-25].

У сучасних соціально-політичних умовах розвитку ринкових відносин, в Україні постала проблема ефективної реалізації цільових програм розвитку сфери охорони здоров'я, що проявляється у:

- недосконалості і суперечності законодавчого підґрунтя;
- низького рівня наповненості економічної бази;
- низького ступеня взаємопогодженості дій, що стосуються фінансування програмних дій, методів стимулювання організацій до реалізації цільових програм органами державної влади та місцевого самоврядування;
- обмеженості та неефективності розподілу бюджетних коштів для розвитку сфери охорони здоров'я на місцях, регіонів, областей;
- низького рівня стимулювання розвитку інноваційної інфраструктури в регіонах, відсутність цілеспрямованих дій для реалізації задекларованих державних стратегій, інноваційної політики.

Механізм реалізації таких цільових програм повинен передбачати:

- ініціювання формування державної цільової програми, розроблення концепції та обговорення громадськістю програми;
- схвалення концепції цільової програми та ухвалення рішення щодо формування проекту цільової програми, визначення державного замовника, термінів розроблення цільової програми;
- розроблення проекту цільової програми – формування заходів і завдань, обсягів і джерел фінансування;
- проведення державної експертизи проекту цільової програми;
- погодження, ухвалення та затвердження цільової програми;
- проведення конкурсного відбору для визначення виконавців проведення цільової програми;
- організація проведення заходів, виконання завдань цільової програми, здійснення контролю за виконанням;
- підготовки й оцінювання щорічних (проміжних) звітів про результати здійснення цільової програми;
- підготовки й опублікування в друкованих (офіційних) виданнях заключного звіту щодо результатів виконання цільової програми.

Інноваційний розвиток сфери охорони здоров'я України вимагає підсилення бюджетного фінансування й ефективності їх розподілу.

Таким чином, детальний аналіз стану фінансування інноваційної діяльності сфери охорони здоров'я та процесу управління інноваційним розвитком цієї сфери демонструє потребу креативного розроблення та застосування ефективних заходів задля трансформації моделі охорони здоров'я в Україні насамперед у контексті удосконалення формування та реалізації програм інноваційного розвитку сфери охорони здоров'я та використання фінансових потоків у напрямі її поступу.

### **Список використаної літератури**

1. Список країн за очікуваною тривалістю життя. Вікіпедія. URL: <http://uk.wikipedia.org/wiki/>.
2. Пашков В. Державна політика щодо соціальних інновацій у галузі охорони здоров'я. *Аптека.UA. Специализированное медицинское интернет-*

издание для врачей, провизоров, фармацевтов, студентов медицинских и фармацевтических вузов. 2017. URL: <http://www.apteka.ua/article/3647>.

3. Офіційний сайт Світового банку: Статистика. База даних Світового банку. URL: <http://data.worldbank.org/>

4. Жаліло Л. І., Мартинюк М. І. Стратегії змін у сфері охорони здоров'я в умовах соціально-економічних реформ в Україні. URL: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej14/txts/Zhalilo.pdf>.

5. Гладун З. С. Державне управління в галузі охорони здоров'я. Тернопіль: Укрмедкнига, 1999. 312 с.

6. Державне управління реформуванням системи охорони здоров'я в Україні : навч.-наук. вид. / авт. кол.: М. М. Білинська, Я. Ф. Радиш, І. В. Рожкова та ін.; за заг. ред. проф. М. М. Білинської. К. ; Львів : НАДУ, 2012. 240 с.

7. Садовничий В. А., Григорьева Н. С., Чубарова Т. В. От традиций к инновациям: реформы здравоохранения в современном мире. М. : Экономика, 2012. С. 25.

8. Офіційний сайт Державної служби статистики України: Наука, технології та інновації. База даних Державної служби статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua>

9. National Aggregate Data: PwC Money Tree. URL: <https://www.pwcmoneytree.com/HistoricTrends/CustomQueryHistoricTrend>.

10. Відповіді на питання з реформування медичного обслуговування. 2017. URL: [http://www.moz.gov.ua/ua/portal/reform\\_answers.html](http://www.moz.gov.ua/ua/portal/reform_answers.html).

11. Медична реформа народжується: які зміни чекають Україну. URL: [https://24tv.ua/ukrayina\\_tag1119?utm\\_source=seocopy](https://24tv.ua/ukrayina_tag1119?utm_source=seocopy)

12. Закупівлі ліків за Нацпереліком : досвід госпіталю у Житомирі. URL: <http://moz.gov.ua/article/interview/zakupivli-likiv-za-nacperelikom-dosvid-gospitalju-u-zhitomiri>.

13. Проблеми із поставками ліків викликані бюрократичними процесами. URL: <https://www.apteka.ua/article/381694>

14. Темна сторона міжнародних закупівель ліків, або що показує аудит. 15 серпня 2017. URL: <https://www.obozrevatel.com/ukr/finance/temna-storona-mizhnarodnih-zakupivel-likiv-abo-scho-pokazuje-audit.htm>

15. Сіташ Т. Д., Підгаєць С. В. Державно-приватне партнерство в охороні здоров'я: прагматика та пріоритети. *Інноваційна економіка*. 2012. № 2 (28). С. 316-318.

16. Терьошкіна Н. Є. Механізми реалізації національної інноваційної стратегії. Національна академія наук України. Державна установа «Інститут економіки та прогнозування НАН України». Миколаїв : В.В. Торубара, 2015. 421 с.

17. Україна 2030 : Доктрина збалансованого розвитку / наук. ред. О. Жилінська, відп. ред. О. Мельничук. Львів : Кальварія, 2017. 164 с.

18. Деякі заходи щодо забезпечення якості лікарських засобів: Постанова Кабінету Міністрів України від 28.10.2004 № 1419. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1419-2004-%D0%BF>

19. Про затвердження Порядку державної реєстрації медичної техніки та виробів медичного призначення: Постанова Кабінету Міністрів України, від 09.11.2004 № 1497. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1497-2004-%D0%BF>

20. Про комплексні заходи щодо впровадження сімейної медицини в систему охорони здоров'я: Постанова Кабінету Міністрів України від 20.06.2000 № 989. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/989-2000-%D0%BF>

21. Рішення № 1 Вченої медичної ради Міністерства охорони здоров'я України від 16.02.2016. URL: [http://www.moz.gov.ua/ua/portal/scd\\_20160216.html](http://www.moz.gov.ua/ua/portal/scd_20160216.html).

22. Річний звіт Державної служби інтелектуальної власності України за 2016 рік. URL: [http://www.sips.gov.ua/ua/year\\_reports.html](http://www.sips.gov.ua/ua/year_reports.html).

23. Матвійчук В. К., Чугаєнко Ю. О., Савенков О. І. Інтелектуальна власність як джерело інноваційного розвитку національного господарства: монографія. Національна академія управління. Київ, 2013. 463 с

24. Артамова Н. Інформаційний моніторинг наукової та інноваційної діяльності медичної галузі України. *Бібліотечний Вісник Інституту медичної радіології ім. С. П. Григор'єва АМН України*. 2007. №2. С. 10-13

25. Юринець З.В. Державне регулювання інвестиційного процесу в контексті інноваційного розвитку економіки України. *Вісник Львівського національного університету імені І. Франка. Серія економічна*. 2017. Вип. 54. С. 231-234.



А.Г. Бухтіарова, к-т екон. наук  
Ю.Д. Гусак

### ПІДРОЗДІЛ ФІНАНСОВОЇ РОЗВІДКИ ЯК ОСНОВА СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ КРАЇНИ

Процес всесвітньої економічної інтеграції та уніфікації, щоденний розвиток та удосконалення інформаційних технологій, прогалини та недосконалість національних нормативно-правових систем слугують базисом для виходу злочинів у сфері легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансування тероризму та фінансування розповсюдження зброї масового знищення (далі – AML/CFT/WMD, Anti-Money Laundering / Combating the Financing of Terrorism / Weapon of Mass Destruction) на міжнародний рівень. З метою концентрації сил щодо виявлення, попередження та ефективної боротьби з визначеними злочинами створено комплекс органів, організацій як на національному, так і на регіональному (європейському), міжнародному рівнях, зміст діяльності яких полягає у гармонізації державних систем фінансового моніторингу, міжнародному обміні інформацією та досвідом у сфері AML/CFT/WMD тощо, та, як наслідок, позитивному впливі на економіку країн, прозорості та злагодженості їх функціонування та привабливості для іноземного інвестування.

Проблеми й перспективи розвитку системи фінансового моніторингу знайшли своє відображення в працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених-науковців, зокрема: Анищенко В. Н. та Є. В., Борисенкова А. В., Грудзевича Я. В., Дем'янишина В. Г., Єгоричевої С. Б., Кудим О. В., Куриліної О. В., Куришко О. О., Левківської К. Д., Петрук О. М., Погріщук Г. Б., Резніка О. М., Смагло О. В., Хабібуліна А. Г., Яцковець А. В. та інших.

Актуальність обраної теми дослідження полягає в тому, що злочини у сфері AML/CFT/WMD є керівними у системі забезпечення добробуту та безпеки життєдіяльності кожної нації, а тому їх попередження та розслідування мають бути забезпечені належним чином.

Таким чином, виникає необхідність аналізу норм чинного національного законодавства у сфері фінансового моніторингу та дослідження досвіду функціонування підрозділів фінансової розвідки адміністративного та поліцейського типу зарубіжних країн, здійснення їх порівняння та визначення ефективності їх функціонування, перспектив реорганізації та удосконалення роботи Державної служби фінансового моніторингу України.

Згідно зі ст. 12 Конвенції Ради Європи про відмивання, пошук, арешт та конфіскацію доходів, одержаних злочинним шляхом, та про фінансування

тероризму, котра була ратифікована Україною 17 листопада 2010 року та 29 Рекомендацією FATF «Повноваження та відповідальність компетентних органів влади та інші інституційні заходи» («Наглядові повноваження») від 16 лютого 2012 року кожна країна має створити власні підрозділи фінансової розвідки (ПФР), – центральна, національна установа, відповідальна за отримання, аналіз та надання компетентним органам, розкриття фінансової інформації стосовно підозрілих операцій та іншої інформації, яка має відношення до відмивання коштів, пов'язаних предикатних злочинів і фінансування тероризму, та для розповсюдження результатів цього аналізу [1, 2].

Відповідно до Закону України «Про ратифікацію Конвенції Ради Європи про відмивання, пошук, арешт та конфіскацію доходів, одержаних злочинним шляхом, та про фінансування тероризму» від 17 листопада 2010 року, Закону України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» від 14 жовтня 2014 року № 1702-VII та Положення про Державну службу фінансового моніторингу України, затверджене постановою Кабінету Міністрів України від 29 липня 2015 року № 537 уповноваженим Україною органом на виконання функцій підрозділу фінансової розвідки є центральний орган виконавчої влади з питань фінансового моніторингу – Державна служба фінансового моніторингу України (Держфінмоніторинг) [3, 4, 5].

Для більш детального ознайомлення зі сферою дії та комплексом повноважень національного підрозділу фінансової розвідки необхідно здійснити аналіз покладених на Державну службу фінансового моніторингу України функцій [5, 6, 7]:

1) нормотворча – розробляє пропозиції щодо вдосконалення діючих нормативно-правових актів та готує проекти міжнародних договорів, що належать до її компетенції, погоджує проекти нормативно-правових актів суб'єктів державного фінансового моніторингу та надає роз'яснення щодо їх застосування;

2) правозастосувальна – взаємодіє з іншими органами влади, суб'єктами господарювання в формі подання запитів на одержання певної інформації, необхідної для виконання покладених на неї завдань;

3) комунікативна – співпрацює з органами влади (як на національному, так і на міжнародному рівнях), діяльність яких пов'язана із запобіганням та протидією легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму, взаємодіє з засобами масової інформації та громадськістю;

4) функція забезпечення законності (шляхом співпраці) – за наявності достатніх підстав, що певна фінансова операція чи їх сукупність, клієнт можуть бути пов'язані зі сферою AML/CFT/WMD, подає правоохоронним чи розвідувальним органам, уповноваженим приймати такі рішення відповідно до національного кримінально-процесуального законодавства, матеріали та отримує інформацію про хід їх розгляду;

5) аналітична – аналізує методи та фінансові схеми у сфері AML/CFT/WMD, практику застосування діючого спеціального законодавства, ефективність заходів щодо функціонування системи фінансового моніторингу в державі на основі поданої органами державної влади інформації;

6) статистична – узагальнює стан здійснення державними органами заходів у сфері AML/CFT/WMD на національному рівні;

7) контрольна – вимагає від суб'єктів первинного фінансового моніторингу дотримання законодавства та, в разі його порушення, повідомляє про це наглядовий орган, вживає певних заходів;

8) координаційна – забезпечує управління діяльністю у сфері AML/CFT/WMD (зокрема, надаючи інформацію суб'єктам державного фінансового моніторингу для підвищення ефективності здійснення нагляду за дотриманням вимог законодавства у визначеній сфері суб'єктами первинного фінансового моніторингу), визначає критерії ризиків;

9) організаційна – забезпечує ефективну роботу щодо перепідготовки чи підвищення кваліфікації спеціалістів, відповідальних за проведення фінансового моніторингу у сфері AML/CFT/WMD, належних умов праці тощо;

10) управлінська – здійснює керівництво об'єктами державної власності відповідно до законодавства;

11) облікова – забезпечує підрахунок інформації про фінансові операції, що стали об'єктом фінансового моніторингу, матеріалів переданих на досудове слідство, їх результатів та прийнятих судових рішень, надісланих і виконаних міжнародних запитів про співробітництво.

Аналізуючи спектр повноважень Державної служби фінансового моніторингу України, можна дійти висновку, що цей орган носить адміністративний характер, оскільки [7]:

1) належить до апарату центральних органів влади. Відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 10 січня 2002 року № 35 [8], національний підрозділ фінансової розвідки першочергово був створений у складі Міністерства фінансів України як спеціалізований орган спрямований на здійснення фінансового моніторингу (урядовий орган), проте таке становище він обіймав до 1 січня 2005 року, видання Указу Президентом України від 28 вересня 2004 року № 1144/2004 [9] він був реорганізований у Державний комітет фінансового моніторингу України, тобто центральний орган виконавчої влади зі спеціальним статусом, діяльність котрого координується Кабінетом Міністрів України. Той статус, котрий Державна служба фінансового моніторингу обіймає нині є результатом Указу Президента України від 9 грудня 2010 року «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади» [10], провадження діяльності здійснюється на основі Положення, затвердженого Указом Президента від 13 квітня 2011 року № 466/2011 [11]. Так, голову Державної служби фінансового моніторингу України призначає та звільняє з посади Президент України за поданням Прем'єр-міністра України, внесеного на основі пропозиції міністра фінансів України;

2) «повнота виробничого циклу» щодо виявлення та доведення фактів відмивання коштів є обмеженою. У ході здійснення своїх повноважень

Державна служба фінансового моніторингу України лише аналізує надану їй інформацію у сфері AML/CFT/WMD, а виявляють, реєструють підозрілі фінансові операції (факти порушення) фінансові посередники, підконтрольні відповідним органам державної влади та розслідують уповноважені нормами кримінально-процесуального законодавства правоохоронні органи з подальшим вирішенням провадження по суті (призупинення, закриття провадження, направлення обвинувального акту до суду тощо), на основі наданих Державною службою фінансового моніторингу України матеріалів дійсності такої злочинної діяльності (тобто, Державна служба фінансового моніторингу України здійснює «обмежене розслідування», тобто встановлення факту дійсності такого правопорушення). Таким чином повноваження Державної служби фінансового моніторингу України нагадують посередника, який при існуванні певного правопорушення в дійсності надає лише власний висновок його існування, і на основі функції забезпечення законності отримує в подальшому інформацію про подальшу долю розслідування інформації щодо наданого факту цього правопорушення [12, с. 228].

Підсумовуючи, варто зазначити, що адміністративний тип підрозділів фінансової розвідки має свої переваги та недоліки, так виступаючи посередником забезпечує неупередженість та справедливість при прийнятті рішень, унеможлиблює наявність корупційної складової через багатоланкову систему, проте при передачі матеріалів аналізу наявних правопорушень у сфері AML/CFT/WMD до спеціально уповноважених правоохоронних органів можливий витік конфіденційної інформації [13].

Багатокомпонентність при «виробничому процесі» створює своєрідну систему протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму на національному рівні, за цих обставин така складова як Державна система фінансового моніторингу України відіграє роль координатора та сполучної ланки при розподілі ролей та узгодженні дій кожним елементом, кожним учасником. Такий характер носять і підрозділи фінансової розвідки в Австралії, Бельгії, Іспанії, Італії, Канаді, Нідерландах, Польщі, Росії, Сполучених Штатах Америки, Франції тощо [14].

Куришко О. О., в свою чергу, позиціонує українські підрозділи фінансової розвідки як змішаний тип, проте на обґрунтування цієї позиції вчений акцентує увагу на реалізації ними комунікативної функції, зокрема у сфері активної співпраці з міжнародними інституційними структурами з метою обміну досвідом, залучення до інформаційного обмінного процесу в статусі обов'язкових суб'єктів – адвокатів та нотаріусів [15], а визначальних критеріїв на підтвердження цієї позиції не наводить. Проте серед переваг визначення національних підрозділів фінансової розвідки як змішаного типу автор зазначає – децентралізацію управління, як недоліки – низький рівень довіри зі сторони фінансових посередників та низький рівень координованості діяльності [16]. З цим можна погодитись, так як Державна служба фінансового моніторингу України виступає посередником, перехідною ланкою при виробничому процесі, а в разі якби національний підрозділ фінансової розвідки координував «виробничий цикл» «від А до Я», тобто з моменту виявлення факту

правопорушення у сфері AML/CFT/WMD, його розслідування та прийняття рішення за цим провадженням по суті, то якість розслідування була б кращою, неможливий був би витік інформації через її концентрацію в «одних руках», та рівень довіри населення був би в рази вищий.

Варто більш детально розглянути саме функцію забезпечення законності (шляхом співпраці) та методи її реалізації, – так, за наявної інформації щодо причетності певного клієнта, фінансової операції чи їх сукупності до злочинів у сфері AML/CFT/WMD, Державна служба фінансового моніторингу України здійснює аналіз такого взаємозв'язку і за умов його реальної наявності передає матеріали правоохоронним чи розвідувальним органам для здійснення розслідування цього факту, а в подальшому цей орган має надати інформацію щодо результатів такого розслідування. Аналізуючи норми чинного законодавства щодо слідчих органів, та зокрема Порядок надання та розгляду узагальнених матеріалів затверджений наказом Міністерства фінансів України, Міністерства внутрішніх справ України, Міністерства доходів і зборів України та Служби безпеки України від 2 грудня 2013 року № 1026/1184/739/484 [7, 17, 18] провадження щодо розслідування злочинів у сфері AML/CFT/WMD здійснюють органи Національної поліції (Департамент захисту економіки), Державна фіскальна служба (податкова міліція) та Служба безпеки України (точніше, структурний підрозділ у її складі).

Таким чином, процес переходу інформації від одного органу до іншого робить розгляд та розслідування правопорушення неоперативним (продлонгація строків розслідування), оскільки, зокрема від злочинів фінансування розповсюдження зброї масового знищення залежить життя та здоров'я як однієї, декількох людей, так і цілих націй, та за час ознайомлення уповноваженою особою органу розслідування з матеріалами справи можуть бути здійснені як нові дії у комплексі цього злочину, так і злочинець може переховуватись чи змінити місце дислокації, що знизить чи зведе нанівець рівень розгляду справи, вирішення її по суті.

Підсумовуючи вищезазначене, виникає питання необхідності реорганізації національного підрозділу фінансової розвідки з наданням йому всього комплексу прав на ведення розслідування чи щодо створення нового єдиного органу, котрий буде як фіксувати, так і займатися розслідуваннями злочинів у цій сфері. Для того щоб відповісти на це запитання, варто проаналізувати діяльність підрозділів фінансової розвідки поліцейського типу, котрі діють у Федеративній Республіці Німеччини та у Фінляндії.

У Федеративній Республіці Німеччини підрозділ фінансової розвідки представлений Zentralstelle für Verdachtsanzeigen, він носить правоохоронний характер і є складовою частиною національної поліції. Відповідно до Закону Федеративної Республіки Німеччини від 14 серпня 2002 року, до основних завдань національного підрозділу фінансової розвідки належать:

- 1) збір та аналіз звітів про підозрілі фінансові операції;
- 2) передача результатів аналізу до правоохоронних органів;
- 3) статистичний аналіз звітів про підозрілі фінансові операції та публікація річних звітів про проведену діяльність;

4) забезпечення установ, що зобов'язані здійснювати фінансовий моніторинг, інформацією про типологію та методи відмивання кримінальних доходів;

5) взаємодія з підрозділами фінансової розвідки зарубіжних країн [19].

У центрі контролю федеративного підрозділу фінансової розвідки є: кредитні, фінансові установи, страхові компанії, філії зарубіжних банківських і фінансових установ. Так за високої автоматизованості роботи установи та аналізу вчинюваних фінансових операцій, відсоток повідомлень про підозрілі фінансові операції, в яких було підтверджено факт легалізації злочинних доходів зменшився з 4,0 % в 2007 році до 2,5 % в 2010 році, а причиною цього послугував рівень відповідальності населення шляхом надання інформації щодо підозрливості вчинюваних фінансових операцій, клієнтів фінансових установ тощо (прикладом може слугувати обов'язок банківського працівника ідентифікувати клієнта під час здійсненні ним фінансових операцій у значних розмірах чи за його підозрливої поведінки тощо) [20, 21, 22].

Особливе місце серед підрозділів фінансової розвідки поліцейського типу займає орган фінансового моніторингу в Фінляндії, – Keskusrikospoliisi, його відмінність від інших представників цього типу полягає в несенні відповідальності за здійснення попереднього розслідування, тобто за встановлення наявності фактичних обставин злочину у сфері AML/CFT/WMD. Варто зазначити, що в 2011 році фінляндським підрозділом фінансової розвідки зареєстровано близько 22 000 повідомлень про підозрілі фінансові операції, до того ж в 170 випадках з зазначеної чисельності було доведено факт легалізації (відмивання) злочинних доходів [20].

Отже, підрозділи фінансової розвідки поліцейського типу мають спеціальні повноваження та діють у системі поліції спеціального чи загального призначення. Проте за таких обставин, поліцейські підрозділи фінансової розвідки більш сконцентровані на виконання функції розслідування, а не превенції (попередження вчинення нових злочинів). А оскільки така єдиноначальність поліції та фінансової розвідки існує на практиці, необхідним є аналіз рівня довіри населення та взаємодії, у порівнянні з підрозділом фінансової розвідки адміністративного типу [13].

Таким чином, за результатами аналізу норм чинного законодавства щодо функціонування національного підрозділу фінансової розвідки – Державної служби фінансового моніторингу України (адже саме функціональне призначення певного органу дає можливість судити про мету його діяльності та спектр повноважень), здійснено порівняння з підрозділами фінансової розвідки високорозвинених країн світу – Федеративної Республіки Німеччини та Фінляндії, і, як результат, такого співставлення було визначено ряд переваг та недоліків обох типів – адміністративного та правоохоронного.

Так, за функціонування підрозділів адміністративного типу, виникають наступні проблеми:

– у зв'язку з відсутністю єдності системи при розслідуванні злочинів у сфері AML/CFT/WMD, а саме при переході інформації про факт правопорушення від Державної служби фінансового моніторингу до

відповідного правоохоронного органу, можливий витік конфіденційної інформації;

– процес передачі матеріалів та ознайомлення з ними, перш ніж розпочати розслідування, займає додатковий проміжок часу, а отже здійснюється порушення принципу розгляду провадження у розумні строки та оперативності розслідування.

Проте така багатокомпонентність при «виробничому процесі» створює певну систему органів у сфері протидії злочинам щодо легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення, а це у свою чергу є запорукою неупередженості, незацікавленості, справедливості прийняття рішень та вчинення процесуальних дій, унеможливорює наявність корупційної складової, – що є досить суттєвими перевагами такого типу підрозділів фінансової розвідки.

Щодо переваг та недоліків підрозділів фінансової розвідки правоохоронного (поліцейського) типу, слід зауважити, що такі органи входять до складу поліції загального (як структурний елемент, – відділення у складі відділу) чи спеціального призначення і сконцентровані у своїх руках весь «виробничий цикл», проте за таких обставин увага більш спрямована на здійснення розслідування, а не на попередження вчинення злочинів у сфері AML/CFT/WMD, також варто акцентувати увагу на низькому рівні довіри до правоохоронних органів та взаємодії з ними, порівняно з органами адміністративного типу.

Зауважимо, що питання надання національному підрозділу фінансової розвідки повноважень на здійснення розслідування злочинів у сфері AML/CFT/WMD, чи створення нового єдиного органу, котрий буде як фіксувати, так і займатися розслідуваннями злочинів у цій сфері в Україні залишається відкритим. Вважаємо за необхідне реорганізацію існуючого національного підрозділу фінансової розвідки з наданням йому всього комплексу прав та обов'язків щодо розслідування злочинів у сфері AML/CFT/WMD, адже ці дії як мінімізують витрати з бюджету, так і збережуть рівень довіри населення, як до колишнього органу адміністративного типу. Логічно, що за такої реорганізації, виникає низка труднощів, проте це є частиною процесу реформації і для їх мінімізації чи подолання пропонується розробка та впровадження наступних заходів:

- 1) внесення змін до спеціального законодавства;
- 2) проведення тренінгів зі співробітниками, підвищення рівня їх професійної кваліфікації;
- 3) співпраця з засобами масової інформації та громадськістю (випуск інформаційних брошур, організація інтерв'ю зі співробітниками, публікація статей у журналах та професійних фахових виданнях).

Таким чином, функціонування підрозділів фінансової розвідки є беззаперечно необхідним не лише у боротьбі зі злочинами у сфері AML/CFT/WMD, а й для забезпечення миру та спокою кожної людини, нації,

тому у кожній країні має функціонувати добре злагоджений підрозділ фінансової розвідки.

Одночасно з реформуванням національного законодавства, державних інституцій, постійному співробітництві та обміні досвідом щодо виявлення, попередження та розслідування злочинів у сфері AML/CFT/WMD удосконалюються і способи, схеми, предмети вчинення цих злочинів. Тож, як на науковому так і на законодавчому рівні в Україні має бути проведено ґрунтовний аналіз та дослідження тенденцій функціонування підрозділів фінансової розвідки в світі, необхідно прийняти до уваги сучасні методи їх роботи та постійно удосконалювати національну нормативно-правову базу у сфері AML/CFT/WMD.

### Список використаної літератури

1. Про відмивання, пошук, арешт та конфіскацію доходів, одержаних злочинним шляхом, та про фінансування тероризму: Конвенція Ради Європи від 17 листопада 2010 року. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994\\_948](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_948).

2. 29 Рекомендація FATF «Повноваження та відповідальність компетентних органів влади та інші інституційні заходи» («Наглядові повноваження») від 16 лютого 2012 року. URL: [http://www.sdfm.gov.ua/content/file/site\\_docs/2012/22.03.2012/1.pdf](http://www.sdfm.gov.ua/content/file/site_docs/2012/22.03.2012/1.pdf).

3. Про ратифікацію Конвенції Ради Європи про відмивання, пошук, арешт та конфіскацію доходів, одержаних злочинним шляхом, та про фінансування тероризму: Закон України від 17.11.2010 № 2698-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2698-17>.

4. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення: Закон України від 14.10.2014 № 1702-VII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1702-18>.

5. Про Державну службу фінансового моніторингу України: Постанова Кабінету Міністрів України від 29.07.2015 № 537. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/537-2015-%D0%BF>.

6. Дем'янишин В. Г., Погріщук Г. Б. Бюджетний менеджмент. Тернопіль: Крок, 2015. 522 с.

7. Єгоричева С. Б. Організація фінансового моніторингу в банках. К.: Центр учбової літератури, 2014. 292 с.

8. Про утворення Державного департаменту фінансового моніторингу / Постанова Кабінету Міністрів України від 10.01.2002 № 35. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/35-2002-%D0%BF>.

9. Про Державний комітет фінансового моніторингу: Указ Президента України від 28.09.2004 № 1144/2004. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1144/2004>.

10. Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади: Указ Президента України від 09.12.2010 № 1085/2010. URL: <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1085/2010>.



11. Про Державну службу фінансового моніторингу: Указ Президента України від 13.04.2011 № 466/2011. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/466/2011>.
12. Анищенко В. Н., Анищенко Є. В., Хабібулін А. Г. Розслідування економічних злочинів. Теоретико-методологічні основи економіко-правового аналізу фінансової діяльності. Москва: Юрайт, 2018. 250 с. (2-е видання, виправлене та доповнене).
13. Куриліна О. В. Створення підрозділів фінансової розвідки як потреба в умовах боротьби з економічним сепаратизмом. *Вчені записки університету "КРОК". Серія: Економіка*. 2014. С. 60-67.
14. Борисенкова А. В. Система державного фінансового моніторингу: зарубіжний досвід. *Вісник НАДУ*. 2011. URL: <http://academy.gov.ua/ej/ej14/txts/Borisenkova.pdf>
15. Куришко О. О. Моделі координації діяльності суб'єктів фінансового моніторингу в світі. *Економіка. Управління. Інновації*. 2011. URL: <http://uabs.edu.ua/images/stories/docs/587/4.pdf>.
16. Кудим О. В. Методологічні засади формування норм-принципів здійснення фінансового моніторингу. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2014. № 6. С. 119-122.
17. Порядок надання та розгляду узагальнених матеріалів: Наказ Міністерства фінансів України, Міністерства внутрішніх справ України, Міністерства доходів і зборів України та Служби безпеки України від 2 грудня 2013 року № 1026/1184/739/484. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z2170-13>
18. Резнік О. М., Курбатов Д. І. Розробка теоретико-методологічних основ вдосконалення механізму захисту фінансової системи України: Звіт про НДР. 2017. С. 31-45. URL: <https://www.sumdu.edu.ua/images/content/science/research/report/interim2017-Reznik.pdf>
19. Грудзевич Я. В., Яцковець А. В. Міжнародний досвід формування органу фінансової розвідки. *Регіональна економіка*. 2009. № 2. С. 166-172. URL: [http://re.gov.ua/re200902/re200902\\_166\\_GrudzevychYaV,YatskovetsAV.pdf](http://re.gov.ua/re200902/re200902_166_GrudzevychYaV,YatskovetsAV.pdf).
20. Куришко О. О. Аналіз світового досвіду у сфері протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, у контексті можливості його використання в Україні. *Фінансовий простір*. 2013. № 2 (10). С. 8-15.
21. Левківська К. Д., Петрук О. М. Особливості розвитку системи фінансового моніторингу. *Вісник ЖДТУ*. 2013. № 2 (64). С. 288-293.
22. Петрук О. М., Смагло О. В. Зарубіжний досвід організації фінансового моніторингу та перспективи його впровадження в Україні. *WSPÓŁPRACA EUROPEJSKA NR2(2) / European Cooperation Vol. 2(2)*. 2015. С. 89-99. URL: <http://we.clmconsulting.pl/index.php/we/article/viewFile/37/93>.

**О.М. Грубляк**, к-т екон. наук

**Е.О. Юрій**, к-т екон. наук

## **БОРГОВА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ**

Важливою ланкою національної безпеки держави виступає економічна безпека, і однією із складових її частин є боргова безпека. Розглядаючи суть економічної безпеки держави, можна характеризувати її як стан національної економіки, що дає змогу зберігати стійкість фінансової системи країни до внутрішніх та зовнішніх загроз і здатний задовольняти життєві потреби всієї держави та кожного громадянина.

Ситуація, що склалася в нашій державі демонструє, що під впливом зростання боргового навантаження на бюджет держави, гальмується розвиток економіки країни. Надлишок залучення грошей і нераціональність їх використання запобігають тривалому економічному зростанню, і створюють тиск на економічну систему. Перевищення надмірно можливого обсягу державного боргу може спричинити проблеми країни, щоби виконати боргові зобов'язання повною мірою. Тому важливим залишається визначення оптимального обсягу боргового навантаження на бюджет країни, основними характеристиками якого є економічна незалежність, стабільність національної економіки, здатність до розвитку.

В сучасних умовах розвитку економіки держави та ринкових відносин важливою проблемою виступає визначення головного вектора реалізації боргової політики. Першочергове місце займає питання щодо погашення державного боргу, адже тісно пов'язане з економікою країни та соціальними і політичними процесами, зокрема. Особливо значний вплив необхідності вирішення даного питання став відчутний в період фінансової кризи 2014 – 2016 років в Україні.

За цих обставин невідкладним постає питання щодо вивчення підходів щодо оцінки боргової безпеки держави, визначення сутності поняття боргової безпеки і її складових частин, які на сучасному етапі залишаються невирішеними. Досі залишаються не вирішеними питання визначення такого рівня боргу, за якого забезпечуватиметься розвиток економіки та вчасно і в повному розмірі погашатимуться боргові зобов'язання. Виходячи з цього, актуальним постає питання оптимізації боргової стратегії держави, що призведе до оптимізації рівня її боргової безпеки.

Метою даного дослідження є визначення напрямків підвищення рівня боргової безпеки держави на основі вивчення та аналізу даних про боргову безпеку нашої держави.

Тенденція зростання державного та гарантованого державою боргу України простежується протягом останніх років. Дану тенденцію визначають високі валютні ризики щодо зовнішньої заборгованості, нестабільна політика рефінансування державних боргів попередніх років, а також тиск боргових зобов'язань на державний бюджет.

Згідно Закону України «Про національну безпеку України», боргова безпека – це такий рівень внутрішньої та зовнішньої заборгованості з урахуванням вартості її обслуговування й ефективності використання внутрішніх і зовнішніх запозичень та оптимального співвідношення між ними, достатній для вирішення соціально-економічних потреб, що не загрожує втратою суверенітету і руйнуванням вітчизняної фінансової системи [1]. Тобто, основною причиною зниження рівня боргової безпеки є здійснення активної політики державних запозичень для виконання функцій держави.

Розглянемо декілька тверджень з приводу розуміння сутності та факторів, які впливають на боргову безпеку в Україні.

Богдан Т. визначає, що боргова безпека – це досягнення такого рівня державного й зовнішнього сукупного боргу, співвідношення між структурними складовими боргу, вартості обслуговування боргу і цільової спрямованості запозичених коштів, які забезпечують вирішення нагальних соціально-економічних потреб держави і не створюють загроз для стабільності вітчизняної фінансової системи, а також поступального розвитку економіки країни [2, 8].

У вузькому розумінні, боргова безпека держави – це оптимальне співвідношення між внутрішніми та зовнішніми запозиченнями з урахуванням загальної величини державного боргу та видатків на обслуговування його складових частин.

У широкому розумінні, боргову безпеку держави можна охарактеризувати як обсяг внутрішньої і зовнішньої державної заборгованості з урахуванням витрат на її обслуговування, а також ефективності використання даних запозичень, формування оптимального співвідношення між обсягом внутрішнього та зовнішнього боргу, достатній для вирішення соціально-економічних потреб, що не загрожує втраті суверенітету і функціонуванню фінансової системи держави.

На думку Барановського О.І., рівень боргової безпеки визначається такими факторами:

– загальним обсягом, структурою за джерелами запозичень, видами валют, умовами емісії, амортизації та обслуговування (обсяг емісії державних цінних паперів, тривалість передбачуваного строку погашення, дохідність, відсоткові платежі, наявність чи відсутність певних пільг) і динамікою боргових зобов'язань. При чому негативно впливає на рівень боргової безпеки як зростання абсолютного обсягу державних запозичень, так і позитивна динаміка вартості обслуговування внутрішнього та зовнішнього державного боргу (фактична вартість обслуговування за вирахуванням інфляційної складової), переліком наявних і потенційно можливих боргових інструментів, які використовуються у практиці державного запозичення, а також фактичними пропорціями між ними й можливостями диверсифікації ринку державних цінних паперів;

– переліком наявних і потенційно можливих боргових інструментів, що використовуються у практиці державних запозичень, а також фактичні пропорції між ними, що зумовлено різним рівнем безпечності різноманітних

форм фінансування внутрішньої і зовнішньої заборгованості, і можливість диверсифікації ринку державних цінних паперів;

- темпами зростання реального ВВП й офіційним обмінним курсом;
- системою управління державним боргом і адекватністю інструментів управління поточним умовам;

- політичною стабільністю в країні;

- формою державного правління, тривалістю роботи уряду в незмінному складі. Наприклад, держави з президентською формою правління мають менший обсяг заборгованості порівняно з парламентськими. Найбільшу ж заборгованість серед держав з парламентською формою правління мають ті, де уряд коаліційний, при чому, чим більше партій представлено а парламенті, тим швидшими темпами зростає державний борг;

- стану нормативно-правової бази, що регламентує формування та управління державним боргом, стратегію боргової політики країни [3, 24].

У макроекономічному аспекті загроза борговій безпеці держави пов'язана з наступними факторами:

- підвищення ступеню економічної неефективності і зменшення у приватних інвестицій економіку, внаслідок дії ефекту витіснення державними інвестиціями приватних, що зменшує темпи економічного зростання держави;

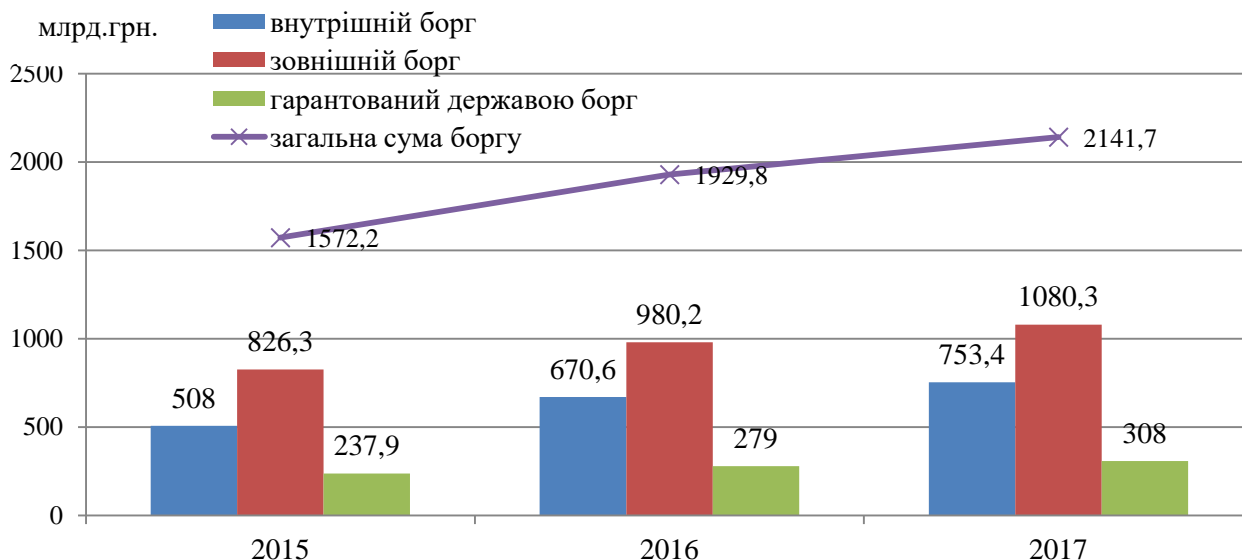
- втрата спроможності уряду здійснювати антициклічну фіскальну та монетарну політику, позбавляючи її інструментів для підтримки сукупного попиту під час кризи, а отже, посилює тривалість та глибину економічної кризи;

- збільшення ризиків рефінансування державного боргу: уряд може втратити доступ до ринку позичкових ресурсів, що спонукатиме кризу ліквідності і створюватиме нові кризові імпульси для економіки;

- необхідністю формування надлишку поточного рахунку платіжного балансу країни чи профіциту державного бюджету для обслуговування існуючого державного боргу, що скорочує інвестиційний попит в економіці;

- посилення залежності економіки держави до впливу зовнішніх чинників зі сторони змін процентних ставок, цін на експортовані товари, обсягу попиту в країнах-партнерах, які можуть стати причиною дефолту.

Сума державного та гарантованого державою боргу станом на кінець 2017 року становила 2141,7 млрд. грн. (76,3 млрд. дол. США), що становить більш, ніж трикратне зростання порівняно з обсягом державного боргу станом на кінець 2013 року у гривневому виразі (584,8 млрд. грн. або 73,2 дол. США) (рис. 1). Як демонструє рис. 1, державний борг у 2017 році зріс на 11,1% – до 1833,7 млрд. грн., у тому числі зовнішній державний борг, через насамперед девальвацію гривні – на 10,2% – до 180,3 млрд. грн., внутрішній державний борг, через насамперед капіталізація статутного капіталу банків, – на 12,3% – до 753,4 млрд. грн.



**Рис. 1 – Динаміка державного і гарантованого державою боргу України в розрізі його складових**

Джерело: розроблено автором на основі [4]

Унаслідок отримання Національним банком України чергового траншу кредиту Міжнародного валютного фонду, а також девальвації гривні гарантований державою борг збільшився на 10,4% – до 307,9 млрд. грн. У 2017 році Уряд надав державні гарантії за зовнішніми і внутрішніми запозиченнями на суму, яка еквівалентна 8,3 млрд. грн., яка знаходиться в межах обсягу (31,7 млрд. грн. і 700,0 млн. дол. США), що визначений у Законі України про державний бюджет.

Таким чином, збільшення загального обсягу державного і гарантованого державою боргу у 2017 році спричинили:

- перевищення надходжень від запозичень над погашенням державного та гарантованого державою боргу, зокрема, унаслідок збільшення статутного капіталу банків, – на 158,0 млрд. грн.;
- девальвація гривні до іноземних валют, в яких номіновано борг, – на 89,4 млрд. грн.;
- обмін облігацій внутрішньої державної позики з терміном погашення у жовтні – грудні 2017 році при здійсненні правочину з державним внутрішнім боргом – 11,1 млрд. гривень [5].

Водночас на зменшення обсягу державного і гарантованого державою боргу вплинули:

- викуп облігацій зовнішньої державної позики України 2015 року – 41,4 млрд. грн.;
- погашення зобов'язань за конфіскованими за рішенням суду за вчинення корупційного і пов'язаного з корупцією правопорушення облігаціями внутрішньої державної позики, що спричинило зменшення боргу, – 5,2 млрд. гривень [5].

Боргова безпека держави є досить складним та не повністю дослідженим явищем. Чинне законодавство України не визначає єдиної системи індикаторів

боргової безпеки. Немає і єдиного підходу до оцінки боргової безпеки та сукупності її індикаторів в роботах вчених-дослідників.

Бюджетний кодекс України запровадив основні правила щодо оцінки стану державного боргу. Зокрема, державний борг та гарантований державою борг не можуть перевищувати 60% ВВП, а дефіцит державного бюджету – 3% ВВП. Державні гарантії не перевищуватимуть 3% доходів загального фонду держбюджету. Граничний обсяг дефіциту державного бюджету в законі про держбюджет не може бути більшим за обсяг дефіциту в бюджетній декларації [6]. Граничні значення та нормативи боргових індикаторів також відрізняються як на світовому рівні, так і на рівні конкретної держави. Зокрема, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України наказом №1277 від 29 жовтня 2013 року затвердило Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [7]. Вони базуються на комплексному аналізі індикаторів економічної безпеки з виявленням потенційно можливих загроз і застосовуються для інтегральної оцінки рівня економічної безпеки по економіці в цілому та за окремими сферами діяльності. Зокрема, документом визначається алгоритм розрахунку інтегрального індексу економічної безпеки, який складається з 9 середньозважених субіндексів – складових економічної безпеки. Розглядаючи боргову безпеку, як одну із складових фінансової безпеки, можемо визначити основні показники (табл. 1) [7].

**Таблиця 1 – Значення індикаторів для нормування розроблені Міністерством економічного розвитку і торгівлі України**

Індикатор	Характеристичні значення індикатора									
	XL крит	XL небезп	XL нездв	XL здв	XL опт	XR опт	XR здв	XR нездв	XR небезп	XR крит
Відношення обсягу державного та гарантованого державою боргу до ВВП, відсотків						20	30	40	50	60
Відношення обсягу валового зовнішнього боргу до ВВП, відсотків						40	45	55	60	70
Середньозважена дохідність ОВДП на первинному ринку, відсотків						4	5	7	9	11
Індекс ЕМВІ+Україна						200	300	500	700	1000
Відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу, відсотків	20	36	41	45	50					

Джерело: розроблено автором на основі [7]

Відповідно до розробленої методики визначення рівня боргової безпеки

країни, визначений чіткий перелік індикаторів, які на думку фахівців визначають та значно впливають на рівень боргової безпеки в Україні. Даним переліком визначено п'ять базових індексів, які виражаються у відсотковому значенні.

Також розроблені характеристичні значення кожного індикатора, тобто оптимальне, задовільне, незадовільне, небезпечне та критичне значення. Дана методика найбільш наближена до умов розвитку України, тому і може найбільш ефективно визначати стан та динаміку боргової безпеки держави.

Удосконалена Методика розрахунку індикаторів боргової безпеки держави 2013 року стала більш спрощеною і зрозумілою, а також приділяє велику увагу саме борговим показникам. Для кожного індикатора боргової безпеки розроблені граничні значення, які визначають рівень боргової безпеки.

Діапазон значень кожного індикатора поділяється на п'ять інтервалів: критичний; небезпечний; незадовільний; задовільний; оптимальний, і поділяється на дві частини: L – для індикаторів, які є стимуляторами (нормування відбувається за критеріями лівої частини); R – для індикаторів, які є дестимуляторами (нормування відбувається за критеріями правої частини) [7].

Основними завданнями для забезпечення ефективної системи фінансової безпеки держави є раціональне управління борговими ресурсами та цілісна система управління дефіцитом бюджету. У 2017 році показники боргової безпеки України певною мірою покращилися, але не досягли оптимального рівня. В кінці 2016 року було досягнуто найвищого значення співвідношення державного боргу до ВВП – 81% ВВП (табл. 2).

Таблиця 2 – Динаміка індикаторів боргової безпеки України за 2015 – 2017 роки

Показник	2015	2016	2017	Середнє для країн із середніми доходами у 2016 році	Гранично допустимі значення	
Державний і гарантований державою борг	млрд. грн.	1571,8	1929,8	2141,7	–	
	% ВВП	79,1	81,0	71,8	47,0	30-50
	% доходів бюджету	294,0	313,1	270,0	–	200
Валовий зовнішній борг, % експорту товарів і послуг	248,1	247,2	217,6	106,0	200	
Короткостроковий зовнішній борг, % до міжнародних резервів	384,6	303,0	248,4	30,5	100	
Видатки на обслуговування державного боргу, % до видатків державного бюджету	15,0	14,2	13,2	–	10-15	

Джерело: розроблено автором на основі [4]

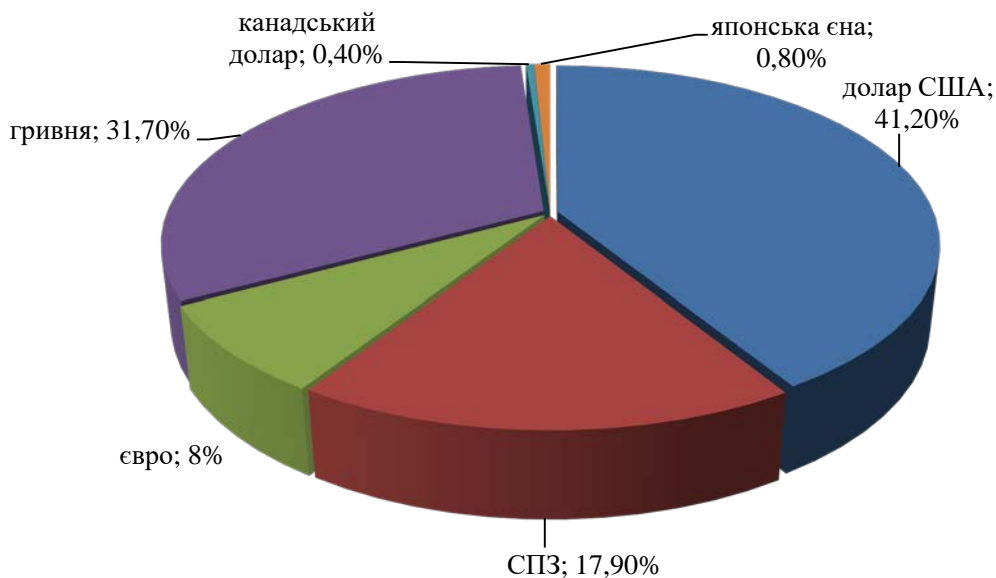
Починаючи з 2017 року показник співвідношення державного боргу до ВВП поступово знижувався – і в кінці року досяг 71,8% ВВП. Такий спад був спричинений ревальвацією реального обмінного курсу гривні, погашенням певної частини внутрішнього і зовнішнього боргу, а також повільним відновленням економічної активності у I кварталі 2017 року.

За результатами емпіричного дослідження ОЕСР граничний рівень державного боргу для країн з ринками, що формуються, складає 30-50% ВВП, а для розвинутих країн – 70-90% ВВП. В Україні фактичний обсяг державного боргу відносно ВВП перевищує ці гранично допустимі значення щонайменше, на 18,8 п. п. ВВП [8].

Відповідно до вимог МВФ, граничний рівень державного та гарантованого боргу у відсотках до ВВП для країн із середніми та низькими доходами, які мають доступ до залучення капіталу фінансових ринків за нормальними ринковими ставками, становить 60% ВВП, проте Україна не має такого доступу (ставки залучень перевищують зазначений рівень), а отже доцільно покладатися на граничну ставку 30-50% згідно з дослідженнями ОЕСР [8].

Державний і гарантований державою борг у відношенні до доходів бюджету сягнув рівня 270% станом на кінець 2017 року, що перевищувало гранично допустимий рівень – 200%. Валовий зовнішній борг України, що включає державний та корпоративні борги, складав 217,6% експорту станом на кінець 2017 року, враховуючи, що гранично допустимий рівень для країн, що розвиваються становить 200% експорту.

Проблемним аспектом боргової ситуації в Україні є також деформована структура державного боргу за видами валют. Так, станом на 1 січня 2018 року частка боргових зобов'язань, номінованих у гривні, становила 31,7% загальної суми державного і гарантованого боргу (рис. 2).



**Рис. 2 – Структура державного та гарантованого державою боргу в розрізі валют погашення станом на 1.01.2018 року**

Джерело: розроблено автором на основі [4]



Тобто структура державного боргу України в розрізі валют погашення свідчить про високу вразливість Державного бюджету України до коливань валютного курсу гривні. Крім того, слід згадати, що у всіх випадках девальвації гривні в Україні, призводило до переддефолтних станів економіки чи реструктуризації державного та/ або приватного боргів.

Загальний обсяг витрат на погашення й обслуговування державного боргу в 2017 року становив 87,4 млрд. грн. або 9,5% ВВП. Питома вага видатків на обслуговування державного боргу становила 14,1% в загальному обсязі видатків державного бюджету і зменшилася порівняно з 2016 роком (17,0%). Однак, питома вага платежів за державним боргом у витратах бюджету достатньо збільшилася: з 18,3% у 2016 році до 32,1% у 2017 році.

Аналіз тягара витрат на погашення і обслуговування державного боргу до видатків державного бюджету і ВВП країни представлено у табл. 3.

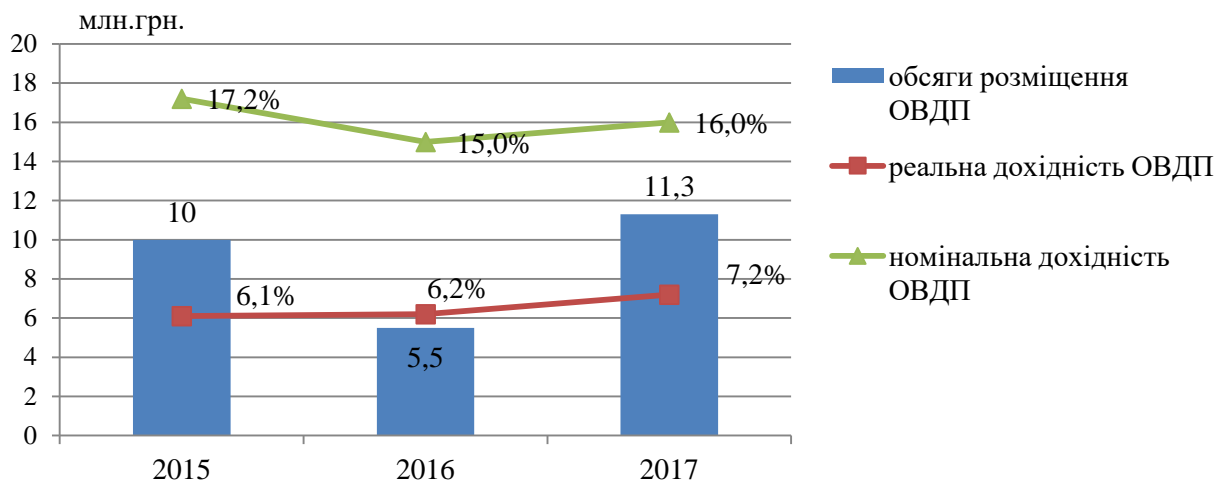
**Таблиця 3 – Тягар боргових витрат на державний бюджет і ВВП України**

Показники	2015	2016	2017	Відхилення 2017 року до 2015, +/-
Платежі за державним боргом, млрд. грн., у т. ч.:	503,4	208,8	255,4	-248
- внутрішнім	151,3	166,5	150,5	-0,8
- зовнішнім	352,1	42,3	104,9	-247,2
Питома вага платежів за державним боргом у витратах бюджету, %	28,5	22,4	19,9	-8,6
Питома вага процентних виплат за боргом у видатках бюджету, %	15,0	14,2	13,2	-1,8
Відношення процентних виплат за боргом до ВВП, %	4,4	4,1	3,7	-0,7
Відношення платежів за державним боргом до ВВП, %	10,2	8,8	8,5	-1,7

Джерело: розроблено автором на основі [4]

Аналізуючи дані табл. 3 можна зробити висновок про достатньо високий тягар витрат із погашення і обслуговування державного боргу для державного бюджету і ВВП країни. Однак, у 2017 році обсяг платежів за державним боргом щодо ВВП зменшився до 8,5% з 10,2% у 2015 році. Обсяг процентних платежів за державним боргом щодо ВВП зменшився з 4,4% у 2015 році до 3,7% у 2017 році.

Динаміку обсягів розміщення короткострокових ОВДП за 2015 – 2017 роки відображено на рис. 3. Значне збільшення короткострокових запозичень Уряду України на внутрішньому фінансовому ринку є особливістю боргового фінансування дефіциту державного бюджету. Так, обсяг залучених коштів до бюджету від розміщення короткострокових ОВДП, номінованих у гривні, у 2015 році становило 10,0 млрд. грн., у 2016 – 5,5 млрд. грн., у 2017 – 11,3 млрд. грн.



**Рис. 3 – Динаміка обсягів розміщення короткострокових ОВДП, їх номінальна і реальна доходність (терміном до 1 року) у 2015 – 2017 роках, Джерело: розроблено автором на основі [4]**

На рис. 3 відображено значення номінальної і реальної доходності короткострокових ОВДП у період з 2015 року по 2017 рік. Динаміка номінальної доходності показує зростаючу тенденцію, що вказує на неефективну політику управління державним боргом, в тому числі політику залучення коштів. Реальна відсоткова ставка протягом визначеного періоду була в межах 7% річних. Такий достатньо високий рівень процентних ставок за державними облігаціями є безпрецедентним: і з точки зору становища України на міжнародних ринках, де розміщують свої облігації країни із ринками, що формуються; так і з точки зору фінансового ринку самої України. Дана політика щодо заохочення портфельних інвесторів є достатньо затратною для державного бюджету і не є допустимою з позиції державних інтересів, особливо в умовах значних видатків на оборону та низьких середньодушових доходів, які формування національною економікою на рівні 2583 дол. США на рік. При плановому обсягу розміщення внутрішніх державних позик у розмірі 123,7 млрд. грн. на 2018 рік кожна одиниця номінальної процентної ставки за ОВДП коштує державному бюджету 1,24 млрд. грн. на рік.

Сприяє розширенню потенціалу та підвищенню конкурентності ринку ОВДП масова присутність іноземних інвесторів на внутрішньому борговому ринку, однак, в той же час це підвищує фінансові ризики для Уряду та може стати джерелом нестабільності. Адже, поведінка іноземних інвесторів значно залежить від планової динаміки обмінного курсу. Іноземні інвестори досить чутливо реагують на економічні і політичні події всередині країни. Крім того, масштабному припливу іноземних капіталів, але їх впливу може спонукати зміна умов на міжнародному ринку капіталів (для прикладу це коливання рівня процентних ставок у розвинутих країнах, зміна попиту на фінансові інструменти країн з ринками, що формуються та ін.). Висока мінливість ринку короткострокового іноземного капіталу спричиняє значний негативний вплив на стабільність боргового навантаження уряду, стабільність платіжного балансу країни і стан всієї національної фінансової системи.

Світовий досвід оцінки боргової безпеки свідчить про те, що стійкий приплив іноземного капіталу на ринок внутрішніх боргових цінних паперів уряду (який суттєво не коливається і створює мінімальні ризики) є характерним лише у країнах з високим кредитним рейтингом. Враховуючи високу доходність ОВДП в Україні, підвищенню зацікавленості нерезидентів у придбанні боргових цінних паперів сприяли і нововведення Податкового кодексу. Так 7 вересня 2017 року внесено зміни до Податкового кодексу України Верховною Радою України, відповідно до яких доходи, отримані від операцій з ОВДП та облигаціями місцевих позик іноземними інвесторами звільняються від оподаткування.

Стан боргової безпеки країни визначають ефективне управління державним боргом, його обслуговування та розміри. У ході дослідження виявлено, що на рівень боргової безпеки впливає низка чинників: стан нормативно-правової бази, на основі якої створюється боргова стратегія країни та регламентується формування та управління державним боргом; загальний обсяг і структура боргових зобов'язань за видами валют, умовами емісії, джерелами, дохідністю, а також строками їх погашення; розвиток боргових інструментів, наявних для використання за умов внутрішнього і зовнішнього запозичення, що дає змогу диверсифікувати ризики; офіційний курс валют та темпи зростання ВВП; система управління державним боргом, пов'язана з його обслуговуванням та погашенням; стабільність політичного та економічного курсу країни. Тобто, в результаті проведеного аналізу, можна зауважити про існування ключових проблем, пов'язаних з високим рівнем боргового навантаження та відповідно системну неефективність політики управління державним боргом в Україні. Зокрема, тенденція інтенсивного залучення короткострокових внутрішніх позик за високими процентними ставками, що ведеться в Україні, покладає значний борговий тягар на державний бюджет, а також посилює чутливість державного бюджету і зовнішнього сектору економіки до реверсу потоків капіталу.

Отже навіть за відсутності кризових явищ, державний борг є значною проблемою для державного бюджету і ВВП країни. Зменшує можливості держави щодо фінансування соціально-економічних програм країни великий обсяг видатків бюджету на обслуговування боргу, що призводить до зниження якості соціальних видатків та зменшення доступності суспільних послуг для всіх верств населення. Такі фактори, безперечно, негативно впливають на економічний розвиток країни та погіршують якість життя населення.

Аналіз боргової безпеки України дає підстави запропонувати такі перспективні заходи щодо оптимізації її індикаторів та досягнення ними оптимального рівня:

- розширення ринку боргових запозичень, що номіновані у національній валюті. Це дозволить уникнути валютних ризиків, пов'язаних з коливанням курсу гривні о відношенню до провідних іноземних валют;
- зменшення обсягу державного боргу та обсягу процентних платежів міжнародним кредиторам, шляхом розробки стратегії переорієнтування на

випуск цінних паперів та збільшення частки внутрішнього боргу у структурі державного боргу;

– політику управління державним боргом доповнити перспективними напрямами якої є: збалансування доходів і видатків державного бюджету; забезпечення прозорості та ефективності використання залучених ресурсів; спрямування державної політики на забезпечення податкоспроможності господарського та фінансового секторів, підвищення інвестиційної привабливості вітчизняної економіки тощо.

Отже, на сьогоднішній день прогресивними завданнями бюджетної політики держави є оптимізація співвідношення між борговим та податковим фінансуванням державного бюджету. Для зменшення боргового навантаження України доцільним є забезпечення прозорості і цільового, ефективного використання фінансових ресурсів, отриманих від міжнародних фінансових організації та від інших держав-кредиторів; забезпечення помірному обслуговування і повернення боргів; удосконалення процедури визначення граничного обсягу зовнішнього державного боргу на поточний рік; розробка довгострокового прогнозу індикаторів боргової безпеки, диференціювати граничні значення індикаторів боргової безпеки по роках.

### Список використаної літератури

1. Про національну безпеку України: Закон України від 21 червня 2018 року № 2469-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2469-19> (дата звернення: 20.03.2019).

2. Богдан Т. Боргова безпека та її роль у гарантуванні фінансової стабільності. *Вісник Національного банку України*. 2012. С. 8-15.

3. Бюджетна політика у контексті стратегії соціально-економічного розвитку України: моногр. У 6 т. Т. 6. Підвищення ефективності боргової політики держави / М. Я. Азаров, Ф. О. Ярошенко, О. І. Барановський та інші. Н.-д. фін. ін-т при М-ві фінансів України. К., 2004. С. 24-29.

4. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL : <https://www.treasury.gov.ua/>.

5. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL : <http://www.minfin.gov.ua/>.

6. Бюджетний кодекс України : Закон України від 8 липня 2010 року № 2542 - III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (дата звернення: 20.03.2019).

7. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі від 29.10.2013. № 1277. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13>

8. Аналіз управління державним боргом України у I кварталі 2018 року. - Експертно-аналітичний центр «Оптіма». URL : <http://optimacenter.org/userfiles>.

9. Офіційний сайт Національного банку України. URL : <http://www.bank.gov.ua/>.

## **РОЗДІЛ 5**

# **ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ЗА ГАЛУЗЯМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ КРИЗИ**

**А.А. Супрун**, к-т екон. наук

**Н.В. Супрун**, к-т екон. наук

## **ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ**

Зараз Україна переживає найбільш трагічний момент своєї історії від часу отримання країною незалежності. Пряма військова агресія, анексія територій та політична нестабільність принесли жорсткі економічні наслідки.

Сучасна історія України – це здебільшого історія економічних криз. Після отримання незалежності в 1991 році Україна поринула в важку кризу і буквально за декілька років втратила провідні позиції в важкій, переробній і легкій промисловості, торгівельний флот, практично припинилося будівництво нового житла. Сільське господарство, що здебільшого базувалося на колгоспній власності, було зруйновано. Населення втратило усі збереження внаслідок гіперінфляції, рівень якої в 1993 році перевищив 10000%. Експерти Світового банку визначали, що втрати України початку 90-х років, що були пов'язані з руйнацією адміністративно-економічної системи, порівняні з економічними втратами України після Другої світової війни.

Певні паростки стабільності з'явилися в 1994-1997 роках. Гіперінфляція була зупинена і економіка поступово почала зростати, обираючи риси ринкової. Замість тимчасової грошової одиниці в 1996 році була введена постійна грошова одиниця – гривня. Але в 1998 році почалася світова криза і економіка знову зазнала значних втрат. Наслідком стало падіння ВВП і девальвація національної валюти майже вдвічі. Наслідки цієї кризи були подолані до початку 2000-х років.

Найкраща економічна ситуація спостерігалася в Україні з 2000 по 2008 роки. Зростав і номінальний і реальний ВВП. Темпи інфляції були помірними (в 2002 році навіть була зафіксована дефляція на рівні 0,2%) [1]. Ціни на український експорт зростали. Валютний курс був стабільним. В країну заходили прямі іноземні інвестиції, і це стосувалося і реального, і фінансового секторів. Малий і середній бізнес швидко розвивався, чому сприяло впровадження спрощеної системи оподаткування. Фіксований сільськогосподарський податок і сприятливі світові ціни сприяли швидкому зростанню сільського господарства.

Але уся позитивна динаміка була втрачена в кінці 2008 року, коли Україна разом з усім світом вступила до фази нової економічної кризи, яка в західних теоретичних виданнях отримала назву Велика фінансова криза [2, с. 54]. За багатьма позиціями Україна не пододала наслідки цієї кризи і до 2013 році, хоча ВВП 2013 року в доларовому еквіваленті перевищив ВВП 2008 року. Динаміка ВВП представлена в табл. 1.

Сам показник ВВП є достатньо спірним щодо відображення реальної економічної ситуації. Наприклад, сьогоднішнє здороження комунальних послуг призводить до збільшення ВВП. Значним фактором зростання ВВП, вимірюваного в гривнях, є девальвація національної валюти в 2008-2009 роках та в 2014-2015 роках. Номінальний ВВП в Україні за останні 6 років збільшувався, що в першу чергу обумовлено підвищенням середнього рівня цін. Цей факт підтверджується падінням реального ВВП з 1079346 млн. грн. у 2010 році до 996236 млн. грн. у 2016 році у цінах 2010 року.

Таблиця 1- **Номінальний ВВП України з 2007 по 2017 рік**

Рік	млн. грн.			млн. дол. США		
	Сума	Відхилення	Темп приросту, %	Сума	Відхилення	Темп приросту, %
2007	720731	176578	32,5	142719	34966	32,5
2008	948056	227325	31,5	179992	37273	26,1
2009	913345	-34711	-3,7	117228	-62765	-34,9
2010	1082569	169224	18,5	136419	19192	16,4
2011	1316600	234031	21,6	163160	26740	19,6
2012	1408889	92289	7,0	175781	12622	7,7
2013	1454931	46042	3,3	183310	7529	4,3
2014	1566728	111797	7,7	131805	-51505	-28,1
2015	1979458	412730	26,3	90615	-41190	-31,3
2016	2383182	403724	20,4	93270	2655	2,9
2017	2982920	599738	25,2	1121154	18884	20,2

*Розраховано автором за [3], [4]*

Значні втрати у реальному ВВП країни пов'язані з тим, що на неконтрольованих територіях залишилося багато виробництв важкої промисловості, які давали і значний внесок у ВВП, і значні валютні надходження. Отримані економічні переваги від укладення договору про вільну торгівлю з зоною ЄС не компенсували економічних втрат, що пов'язані з подіями 2014 року.

Картина справжніх економічних втрат в періоді з 2007 по 2017 рік найкраще прослідковується за ВВП номінованому в доларах США. В 2008 році, до настання Великої фінансової кризи, ВВП країни дорівнював 179992 млн. доларів США. Перевищити цей показник країна змогла лише в 2013 році – 183310 тис. грн. (при цьому слід пам'ятати про зменшення купівельної спроможності долара США в світі за цей час). Після подій 2014 року наступила справжня економічна катастрофа. В 2014 році зменшення ВВП в доларовому еквіваленті склало 51505 млн. доларів США (-28,1%), а в 2015 році 41190 млн.

доларів США (-31,3%). ВВП в доларах США в 2015 році склав усього 49,4% від ВВП 2013 року.

Таким чином, українська економіка за ряду об'єктивних і суб'єктивних причин, безумовно, залишається в стані глибокої системної економічної кризи. 2019 рік несе дуже великий спектр загроз економічній ситуації держави:

зберігається дуже високий рівень військової загрози з боку Російської Федерації, що підтверджується подіями в Керченській затоці;

в 2019 році суттєву загрозу для бізнесу представляє внутрішнє політичне напруження;

економіка здебільшого залишається сировинною, а ситуація на сировинних ринках дуже невизначена. Від сировинного експорту в значній мірі залежить стабільність курсу національної грошової одиниці;

на 2019 рік приходиться пік виплат за зовнішніми запозиченнями. В прийнятому Державному бюджеті приблизно 40% ВВП спрямовується на виплати боргів.

Світовий досвід і практика господарювання показують, що найважливішою ознакою ринкової економіки є існування і взаємодія багатьох великих, середніх і малих підприємств, їх оптимальне співвідношення. Найбільш динамічним елементом структури економіки країни, що постійно змінюється, є малий і середній бізнес.

За статистичними даними, на кінець 2017 року в Україні було зареєстровано 338254 підприємств, серед яких 399 підприємств (0,1%), які підходять під категорію великих. Решта – це підприємства середнього і малого бізнесу та мікропідприємства, серед яких достатньо незначною є частка середніх підприємств (14934 або 4,4%). За різними оцінками, в малому і середньому бізнесі зайнято майже 80% населення, але частка в ВВП таких підприємств з року в рік не перевищує 20% [3]. В той же час в країнах ЄС в сфері малого і середнього бізнесу виробляється до 70% валового внутрішнього продукту. Отже, констатуємо суттєве відставання нашої держави від показників розвинених країн світу щодо розвитку малого і середнього бізнесу.

Економіка України знаходиться в кризовому стані тривалий час і при цьому перспективи виходу з кризи на сьогодні є достатньо туманними. Формуються порочні кола на кшталт: відсутність робочих місць з достойною оплатою праці спонукає безпрецедентну трудову міграцію – відтік робочої сили зменшує надходження до Пенсійного фонду – дефіцит Пенсійного фонду загрожує державним фінансам і соціальній стабільності.

Досвід багатьох успішних країн показує, що розвиток малого бізнесу є одним з основних методів подолання таких кризових явищ як безробіття та низький рівень оплати праці.

Роль держави в розвитку малого бізнесу важлива в багатьох ракурсах. На початковому етапі становлення системи малого і середнього бізнесу в країні держава має створити необхідну інфраструктуру та сприяти доступу підприємців до фінансових ресурсів (в більшій мірі це стосується міжнародних фінансових програм та цільових державних програм). Важливим є підтримка пільгового режиму оподаткування малих підприємств. Згодом роль держави

зводиться до підтримки стабільності законодавства в сфері регулювання діяльності малих і середніх підприємств і особливо це стосується дотримання прав власності.

В Україні задекларовано державну підтримку малого і середнього бізнесу [5] та схвалено Стратегію розвитку малого і середнього підприємництва до 2020 року [6]. Але результати діяльності держави в сфері розвитку малого і середнього бізнесу ні в якому разі не можна вважати задовільними. Більш того, існують і загрозові тенденції.

Так, для тих хто досліджує ситуацію з розвитком малого бізнесу і знає історію питання, не секрет, що найбільшим поштовхом для стрімкого зростання кількості малих підприємств, приватних підприємців стало введення в 1999 році спрощеної системи оподаткування. Така система є діючою і зараз відповідно до норм Податкового Кодексу України [7]. З початку введення в дію законодавства про спрощену систему оподаткування щорічний приріст кількості малих підприємств і підприємців в середньому складав 14% на рік [3]. Але зараз намітилися ряд негативних кроків в даному напрямку, а саме:

прийняття в кінці 2016 року змін до законодавства про спрощену систему оподаткування [8], за якими сплачувати єдиний соціальний внесок мають навіть ті підприємці, які в звітному періоді не вели активної господарської діяльності. Завжди є прошарок громадян, які здійснюють підприємницьку діяльність, і при цьому працювали як найманці у інших господарюючих суб'єктів. Для таких громадян підприємницька діяльність часто виступала як додаткове джерело заробітку і не здійснювалася на постійній основі. З 2017 року єдиний соціальний внесок мають платити усі особи зареєстровані як суб'єкти підприємництва незалежно від результатів господарської діяльності. Водночас розмір єдиного внеску було збільшено з 352 до 704 грн. Звісно, що введені зміни для багатьох учасників унеможливають схему додаткового заробітку в якості суб'єкта підприємництва. Результатом нововведень стало закриття понад 300 тисяч фізичних-осіб підприємців у перші 3 місяці 2017 року. При цьому за цей же період нових підприємців було зареєстровано усього 50 тисяч;

постійно точиться дискусія щодо переведення усіх підприємств і підприємців на загальну систему оподаткування (на необхідність таких дій неодноразово вказувала місія МВФ). Відповідне рішення викликає економічну катастрофу з важкопрогнозованими наслідками;

за останні роки практично не зроблено нічого для створення доступу підприємств малого і середнього бізнесу, приватних підприємців до доступних фінансових ресурсів. Діючи кредитні ставки (на рівні 25-30% річних) та залогові вимоги практично не дають можливості для започаткування нового бізнесу;

постійно надходить інформація про рейдерські захоплення в різних сферах економічної діяльності, особливо в сільському господарстві. Це ставить заслон для інвестування коштів у будь-яку сферу діяльності. Особливо це стосується іноземних інвестицій.

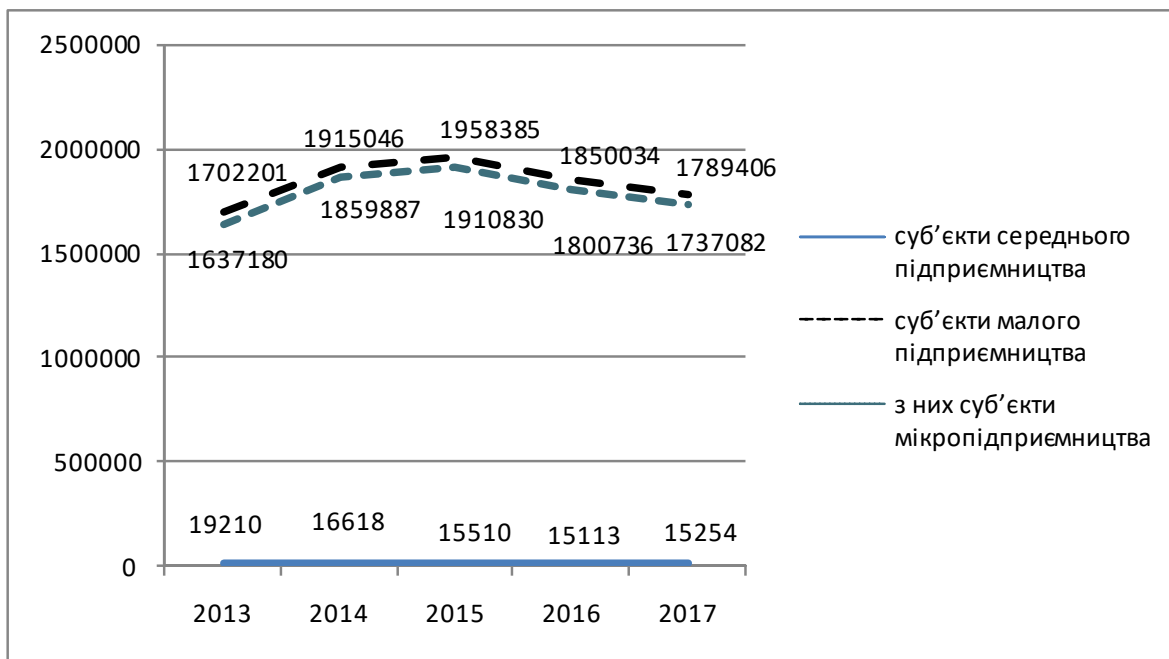


Україна має приблизно однакову частку малих і середніх підприємств як і в інших країнах світу або Євросоюзу. Але ефективність їх діяльності відрізняється суттєво.

Суттєві проблеми в діяльності малого і середнього бізнесу, після початку кризи в 2014 році, в повній мірі проявилися в 2015-2016 роках. Ці роки були до сьогодні найважчими. В 2017-2018 роках ситуація хоча і не покращилася суттєво, але з'явилися ознаки стабілізації.

На кінець 2015 року в Україні налічувалось 1973 тис. суб'єктів малого і середнього підприємництва (проти 1932 тис. в попередньому році), з яких 1,63 млн. фізичних осіб-підприємців і 343 тис. юридичних осіб-підприємців.

В структурі підприємств співвідношення великих, середніх і малих підприємств дещо змінилось. Як і раніше, 0,1 відсотка усіх підприємств представлено великими підприємствами. А от частка середніх підприємств зменшилась з 4,7% до 4,4%. Відповідно з 95,2% до 95,5% збільшилась питома вага малих підприємств, з яких майже 83% мають статус мікропідприємств (рис. 1).



**Рис. 1 - Кількість суб'єктів середнього, малого та мікропідприємництва у 2013-2017 рр.**

Джерело: побудовано автором за [3]

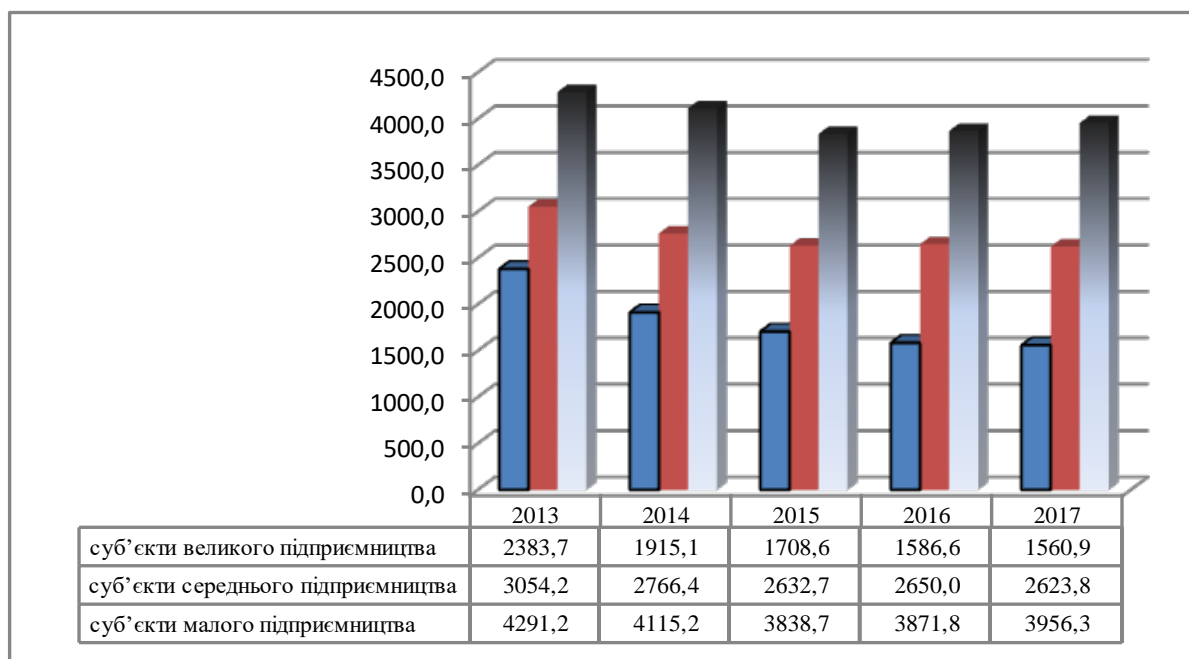
Впродовж 3-х років спостерігається також зменшення кількості середніх підприємств. Так, на початок 2016 року в Україні було зареєстровано 15,2 тис. середніх підприємств, кількість яких зменшилась порівняно з попереднім роком на 703 одиниці (4,4%). Нагадаємо, що на початок 2014 року їх налічувалось 18 тис. А в порівнянні з 2010 роком у 2015 році кількість середніх підприємств щороку зменшилась на 24%. Кількість малих підприємств у 2015 році зросла на 3,2 тис. одиниць (1%) і досягла майже 328 тис. Проте, це не можна назвати успішними здобутками, оскільки це лише незначний крок в напрямку повернення втрачених у 2014 році позицій, коли кількість малих і середніх

підприємств в порівнянні з попереднім роком скоротилась на 30 тис. одиниць. При цьому нинішній показник кількості підприємств малого бізнесу на 4% менший за значення 2010 року. Основний позитив динаміки розвитку в категорії малого підприємництва відбувся за рахунок мікробізнесу. Так, кількість мікропідприємств у 2015 р. зросла на 5 тис. одиниць (2%) і досягла 284 тис. підприємств. Однак таке зростання кількості мікропідприємств частково можна пояснити певним «подрібненням» впродовж останніх років як середніх, так і малих підприємств.

Показово, що з усієї сукупності малих підприємств у 2015 році лише 44 тис, (або 1 з 10) не відносились до мікропідприємств. Це свідчить про запровадження для мікропідприємств порівняно привабливіших умов ведення бізнесу, які переважно визначаються застосуванням диференційованого підходу в застосуванні спрощеної системи оподаткування, а також більшою «гнучкістю» мікробізнесу до диверсифікації видів діяльності в критичних умовах.

Отже, однією з важливих проблем є зменшення кількості підприємств середнього бізнесу, які забезпечують найбільшу зайнятість, технологічність і продуктивність. І це проблема здебільшого фінансового плану. Якщо малі підприємства і мікропідприємства можуть працювати за рахунок власних коштів з епізодичним залученням банківських кредитів, то для середніх підприємств недоступність кредиту є важливою проблемою.

Підприємства малого і середнього бізнесу роблять значний внесок в зайнятість населення (рис. 2).

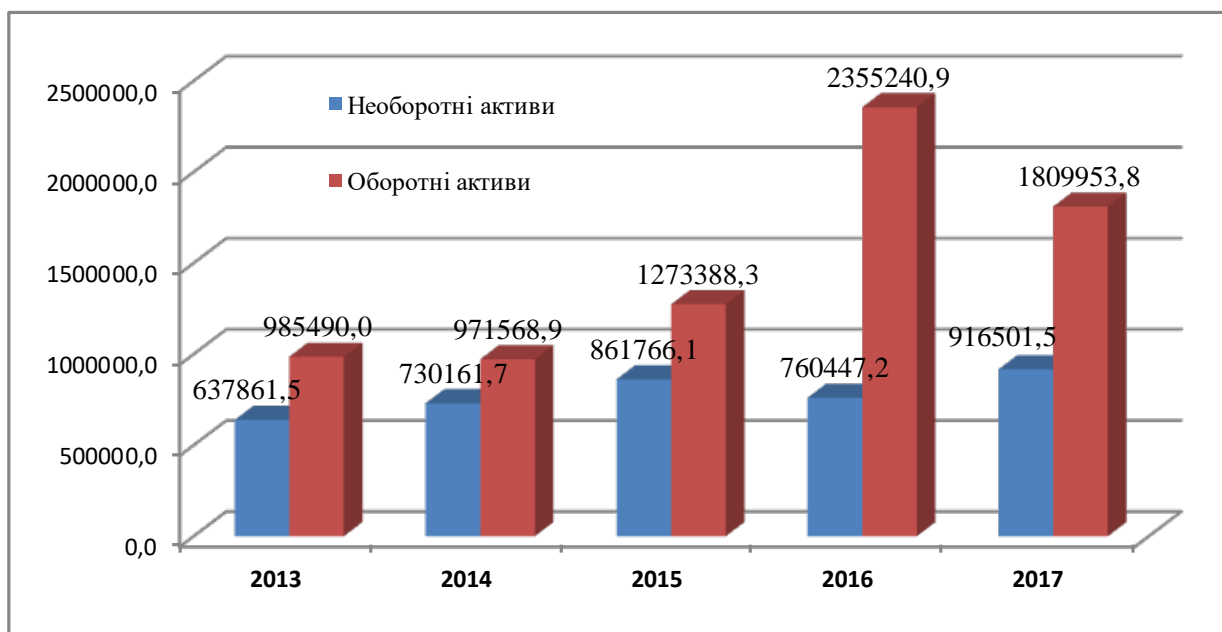


**Рис. 2 – Кількість зайнятих працівників суб'єктів великого, середнього та малого підприємництва України в 2013-2017 рр., тис. осіб**  
Джерело: побудовано автором за [3]

Попри кризові явища в економіці України, малий і середній бізнес належить до основних працедавців. Це було як в докризовому періоді, так і

залишається зараз. При цьому рівень реальної заробітної плати на підприємствах малого і середнього бізнесу сильно зменшився в 2014-2016 роках і почав поступово зростати в 2017-2018 роках. Слід зазначити, що на зростання рівня оплати праці на мікропідприємствах, підприємствах малого і середнього бізнесу зараз сильно впливає фактор трудової міграції. Підприємці зіткнулися з проблемою найму кваліфікованого і некваліфікованого персоналу через те, що багато співвітчизників подорожують і працевлаштовуються в інших країнах. Якщо в державному секторі підняття заробітних плат було пов'язане здебільшого з підняттям рівня мінімальної заробітної плати, то в приватному саме з фактором трудової міграції. Зараз багато підприємців шукають оптимальний рівень оплати праці для того щоб відтік кадрів призупинився.

За даними рис. 3 можна констатувати, що окрім зношеності основних засобів, є ще одна суттєва фінансова проблема. В 2016-2017 роках відбулося суттєве зменшення частки оборотних коштів в активах.



**Рис. 3 - Динаміка необоротних та оборотних активів підприємств малого бізнесу в 2013-2017 рр., млн. грн.**

Джерело: побудовано автором за [3]

Так, в 2016 році порівняно з 2015 роком сума оборотних активів підприємств зменшилася на 101318,9 млн. грн., або на 11,7%. І це при тому, що інфляція в цьому році була дуже високою – 12,4% (за оцінками незалежних експертів була ще вищою). Таке зменшення пов'язане з двома факторами:

зниження ділової активності в країні, що наростало від 2014 року і в 2016 році сягнуло найвищої точки;

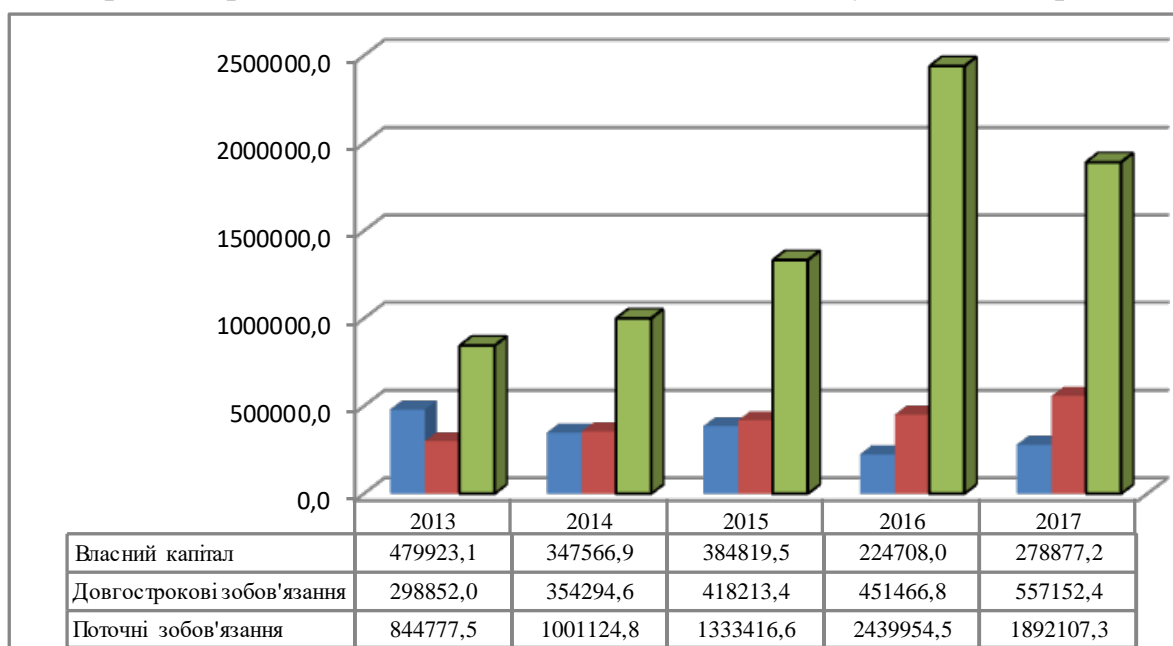
через зростання відсоткових ставок кредит для поповнення оборотних коштів підприємств малого бізнесу ставав усе менш і менш доступним.

В 2017 році офіційний індекс інфляції склав 13,7%. При цьому відбулося збільшення сумарних оборотних коштів на 156054,3 млн. грн., або на 20,5%.

Отже, темпи зростання вартості оборотних коштів були дещо більшими за темпи інфляції, що свідчить про певні стабілізаційні процеси.

За видами економічної діяльності обсяги реалізованої продукції (товарів, послуг) малих і середніх підприємств розділились наступним чином: 45% – торгівля, ремонт автотранспортних засобів, 26% – промисловість, 10% – сільське, лісове та рибне господарство, 4,5% – транспорт, складське господарство, пошта, 4% – будівництво, 2% – інформація, телекомунікації, 2% – науково-технічна діяльність, 0,3% – охорона здоров'я, соцдопомога, найнижчий показник обсягів реалізації робіт (послуг) в сфері освіти – 0,1%, мистецтва і спорту – до 0,1%.

На рис. 4 представлена динаміка власного капіталу малих підприємств.



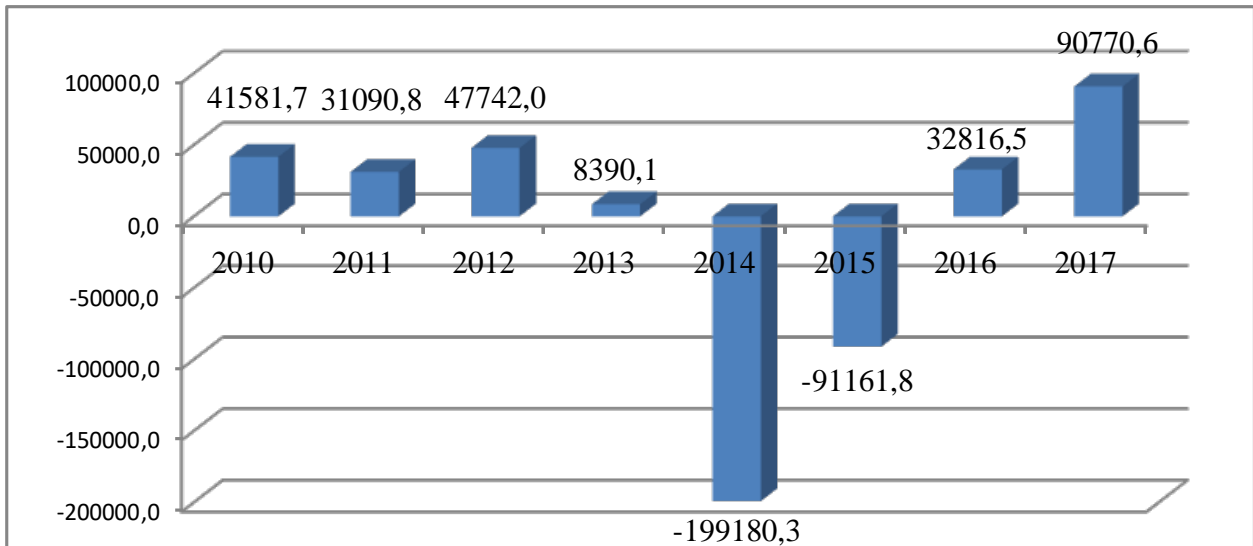
**Рис. 4 - Динаміка власного капіталу, довгострокових та поточних зобов'язань підприємств малого бізнесу в 2013-2017 рр., млн. грн.,**  
Джерело: побудовано автором за [3]

Якщо говорити мовою фінансів, то фінансова стійкість підприємств малого бізнесу завжди була низькою, оскільки в джерелах фінансування суттєво переважали поточні зобов'язання. В цілому фінансування тримається більше на товарному, ніж банківському кредиті. В розвинених країнах, де ставка кредитування коливається в межах 2-3%, більшість підприємств віддають перевагу використанню саме позикових коштів. Ряд країн (наприклад, Швеція, Японія, Швейцарія) для стимулювання розвитку малого бізнесу оперують нульовими або від'ємними відсотковими ставками.

Недоступність банківського кредиту, особливо довгострокового і середньострокового характеру, значно звужує можливості технічного переозброєння і розширеного розвитку підприємств малого і середнього бізнесу.

Системна криза в сегменті почалася ще до 2014 року. Так, після зростання фінансового результату в 2012 році порівняно з 2011 роком на 16651,2 млрд.

грн., або на 53,6%, в 2013 році наступив глибокий спад. Фінансовий результат діяльності малих підприємств зменшився на 39351,9 тис. грн., або на 82,4% (рис. 5). Але за більшістю економічних параметрів 2013 рік був останнім роком стабільності в Україні до початку відомих подій 2014 року і суспільно-економічних втрат на усіх рівнях, що спостерігалися в наступних роках.



**Рис. 5 – Фінансовий результат до оподаткування підприємств малого бізнесу в 2010-2017 рр., млн. грн.**

Джерело: побудовано автором за [3]

Піднімаючи з архівів публікації за 2013 рік, які стосувалися діяльності підприємств, економічної ситуації в країні (особливо видань які належали в той час до опозиційних), можна сформулювати два достатньо імовірних припущення:

влада керована В. Ф. Януковичем ні в якій мірі не була зацікавлена у розвитку малого підприємництва. Був узятий курс на формування в Україні тоталітарної адміністративно-економічної системи з ознаками формальної демократії, а малий бізнес завжди виступав основним опонентом режимів такого типу і основою громадянського суспільства;

бізнесове суспільство чітко реагує на негативні прояви і погані прогнози і передбачають ухититися в тінь (виводити капітали, оптимізувати оподаткування через штучно завищені витрати тощо).

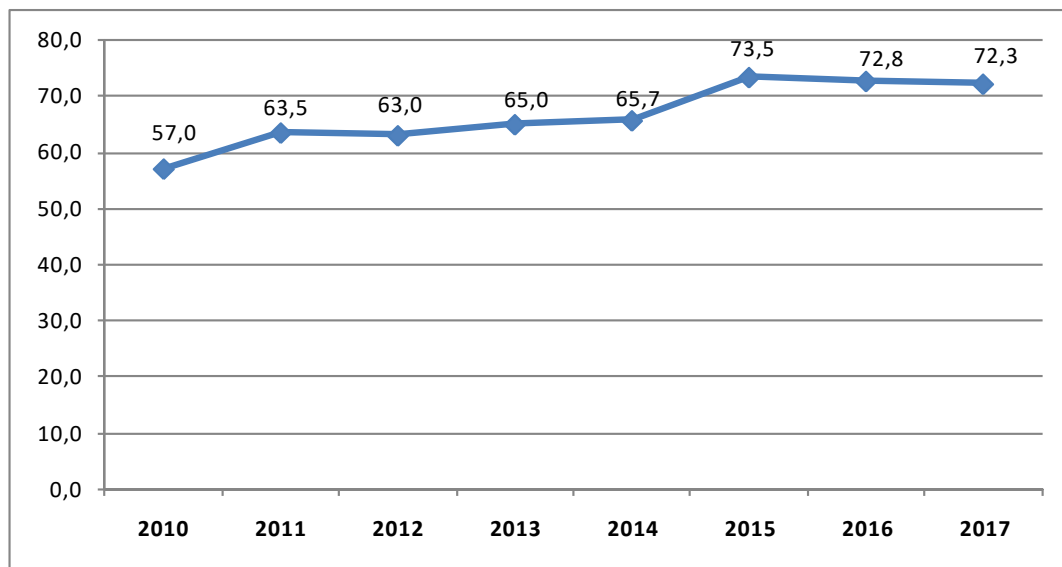
Динаміка чистого фінансового результату суттєво відрізняється від динаміки фінансового результату сформованого до оподаткування, а саме:

в 2010-2013 роках підприємства малого бізнесу до оподаткування мали додатний фінансовий результат. На відміну від цього в усіх цих періодах підприємства мали сумарний чистий збиток;

в 2014-2015 роках, маючи збиток до оподаткування, підприємства малого і середнього бізнесу усе рівно сплачували податок на прибуток. В цілому це прискорювало зменшення оборотних коштів в системі через оподаткування;

в 2016-2017 роках, маючи додатний фінансовий результат до оподаткування, підприємства знову мали чистий збиток в сумі 32206,8 млн. грн. та 20971,9 млн. грн. відповідно.

Тезу про те, що система малого бізнесу за роки незалежності України і проведення ринкових реформ отримала певний імунітет до криз може підтвердити інформація представлена на рис. 6.



**Рис. 6 - Відсоток в загальній кількості підприємств малого бізнесу, які отримували прибуток в 2010-2017 роках**

Джерело: побудовано автором за [3]

На рисунку бачимо тенденцію до зростання відсотку прибуткових підприємств. При цьому ситуація не зовсім корелює з результатами попереднього аналізу. Так, в докризовому періоді – 2010-2013 роки – кількість прибуткових підприємств малого бізнесу була меншою, ніж в кризових 2014-2017 роках. При цьому збільшення відсотку прибуткових підприємств почалося саме в 2014 році, коли економіка отримала найважчий удар. Якщо повернутися до даних, представлених на рис. 6, то не знаходимо повністю об'єктивного пояснення ситуації відповідно до критерію загальної кількості підприємств. Кількість підприємств почала зменшуватися в 2016 році, а нижчої точки досягла в 2017 році. А до 2015 року тривало зростання кількості малих підприємств.

Логічно пояснити можна лише зростання відсотку прибуткових підприємств в 2016-2017 роках (загальна кількість підприємств зменшувалася за рахунок ліквідації збиткових підприємств, а відсоток прибуткових підприємств при цьому зростав). Динаміку 2014-2015 років можна пояснити знову ж таки виробленими механізмами внутрішньої адаптації системи, високим рівнем її виживання, імунітетом до зовнішніх сплесків.

Отже, період дослідження формування фінансових результатів підприємств малого бізнесу охоплює 8 років і в жодному році не було отримано чистого додатного фінансового результату в системі. Має місце чітка тенденція до зменшення збитків в 2014-2017 роках, але усе рівно постає питання – як може система такий тривалий час працювати з від'ємним чистим фінансовим результатом. В цьому контексті можна зробити декілька висновків:

підприємства і підприємці, які працюють за загальною системою оподаткування, часто завищують витрати для того, щоб менше платити податку на прибуток. Податок на прибуток усе рівно сплачується. Так, в 2014 році підприємства сумарно не платили податок на прибуток (збиток до оподаткування був більшим за чистий збиток – держава формувала відстрочені податкові активи). В 2015 році було сплачено податку на прибуток в сумі 27032,6 тис. грн. В 2016 році сума сплаченого податку на прибуток дорівнювала вже 65023,3 тис. грн. (збільшення склало 37990,7 тис. грн., або 140,5%). В 2017 році сума податку на прибуток склала 111742,5 млрд. грн. (збільшення на 46719,2 млн. грн., або на 71,8%);

зважаючи на наведені вище цифри за податком на прибуток, можна стверджувати, що система малого підприємництва за роки функціонування в Україні отримала певний імунітет. Економічна система (в даному випадку система малого бізнесу) не може увесь час працювати без прибутків, ще і сплачуючи при цьому податки. З цього витікає абсолютно однозначний висновок – більша частина підприємницької діяльності малого бізнесу перебуває в тіні і податки сплачуються не у повному обсязі (як і діяльність повністю не попадає до державної статистики).

Суттєве зростання показника в 2014-2017 роках, безумовно, має під собою інфляційну основу. Для того щоб стверджувати, це порівняємо темпи росту чистого прибутку з індексом споживчих цін (табл. 2).

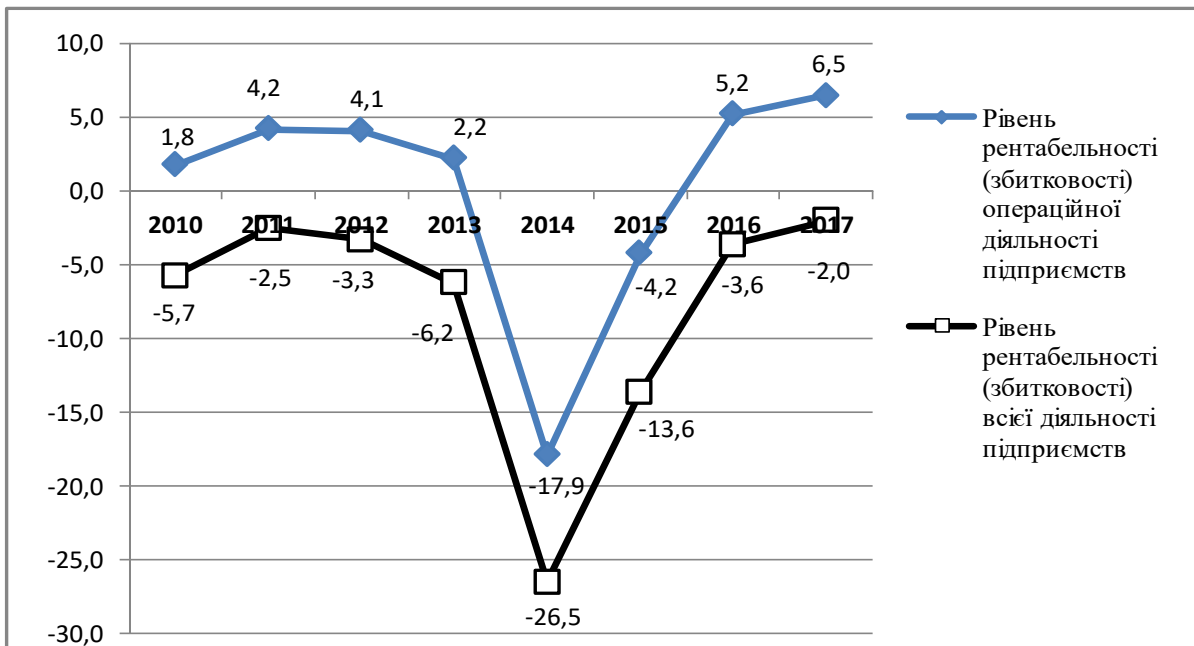
**Таблиця 2 - Порівняння темпів зростання чистого прибутку малих підприємств з рівнем інфляції**

Рік	Індекс споживчих цін, %	Темп росту прибутку, %
2012	99,8	108,5
2013	100,5	101,3
2014	124,9	126,5
2015	143,3	197,6
2016	112,4	111,1
2017	113,7	108,7

*Побудовано автором за [3]*

За наведеними даними можна побачити, що найбільш сприятливим співвідношення було в 2012-2015 роках, коли темпи приросту чистого прибутку перевищували рівень інфляції. Підприємства вдало піднімали свої ціни разом з загальним підняттям цін в країні і отримували невеликий реальний приріст. В 2016 році ресурс антикризових заходів було вичерпано. Рівень інфляції став вище за приріст прибутку.

Можна побачити, що упродовж усього періоду рентабельність, обчислена за усією діяльністю підприємств, є від'ємними упродовж усього періоду дослідження, а за показниками операційної діяльності від'ємні значення були у 2014-2015 роках. А додатні показники мали достатньо невисокі значення. Показовим є те, що в кризових 2016 та 2017 роках рентабельність була вище за показники рентабельності в докризовому періоді (рис. 7).



**Рис. 7 – Рівень рентабельності операційної та всієї діяльності підприємств малого бізнесу в 2010-2017 рр.**

Джерело: побудовано автором за [3]

Таким чином, ситуація, що склалася, дозволяє прогнозувати дуже повільне зростання підприємств малого і середнього бізнесу. Прискорити зростання може лише збільшення доступного фінансування з різних джерел.

Кількість підприємств малого і середнього бізнесу в загальній кількості підприємств відповідає світовим стандартам в цілому, але при цьому в загальній сумі дуже мало середніх підприємств. Домінування мікропідприємств і малих підприємств порівняно з середніми пояснюється обмеженим доступом до фінансових ресурсів для забезпечення зростання бізнесу. Величина банківських відсоткових ставок для фінансування бізнесу є практично недоступною з позиції стратегічного фінансування (придбання обладнання, технологій, франшиз, ноу-хау). Майже неможливо за рахунок банківського кредиту створити бізнес з «нуля». Поступово відмічається зростання обсягів банківського кредитування підприємств малого і середнього бізнесу, але кредит надається на короткий термін для покриття дефіциту ліквідності, широко використовується овердрафтове короткострокове кредитування або кредитування під заставу товарних запасів.

Дуже мало діючих лізингових програм, або вони обмежуються кількома напрямками (лізинг агротехніки, обладнання для торгівлі тощо). В цьому сегменті немає конкуренції між постачальниками лізингових послуг і тому вартість лізингу для підприємців також є завищеною.

В країні дуже слабо працюють освітні програми з розробки бізнес-планів і отримання під них фінансування. Часто до працюючих підприємств і потенційних підприємців не доходить інформація про можливість отримати гранти для розвитку бізнесу, інші альтернативні банківським способи фінансування.



Статистика малих і середніх підприємств, результатів їх діяльності, забезпечення фінансовими ресурсами, показують, що велика частка малого бізнесу перебуває в тіні. Велика кількість збиткових підприємств окрім загальних фінансово-економічних негараздів вказує і на маніпуляції з оподаткуванням. Особливо схильні завищувати витрати ті підприємства, що перебувають на загальній системі оподаткування.

Завданням держави є створення умов, коли б працювати в тіні було не вигідно. І це стосується не тільки оподаткування (спрощена система є достатньо зручною для підприємців), а в першу чергу діяльності регулюючих та контролюючих органів.

Діяльність мікропідприємств і малих підприємств в умовах кризи 2014-2018 років показала високий рівень адаптованості суб'єктів господарювання. До 2016 року середній рівень їх рентабельності перевищував рівень інфляції в країні. Попри те, що кількість підприємств малого і середнього бізнесу у відношенні до загальної маси суб'єктів господарювання відповідає світовим стандартам, частка таких підприємств у формуванні ВВП країни сильно відстає. Основні причини – низька продуктивність підприємств через слабку технологічну базу та високий рівень тінізації економіки.

Без розвитку малого і середнього підприємництва неможливо вирішення економічних проблем України, таких як запобігання трудовій міграції, формування високого рівня зайнятості населення, виробництво товарів і послуг з високим рівнем доданої вартості, зростання добробуту населення і споживчого попиту, ліквідація дефіциту Пенсійного фонду, збільшення надходжень до державного бюджету.

Державним органам влади на усіх рівнях необхідно сприяти розвитку малого і середнього бізнесу, що має знайти відображення в наступних заходах:

негайно припинити усі інсинуації щодо скасування спрощеної системи оподаткування для підприємств малого і середнього бізнесу;

прийняти і найшвидшими темпами упровадити антирейдерське законодавство, сприяти захисту прав власності на державному і місцевому рівнях;

на державному рівні налагодити допомогу з забезпечення малих і середніх підприємств доступними фінансовими ресурсами. При цьому має бути налагоджене партнерство з приватними структурами (як іноземними, так і вітчизняними), а також з міжнародними організаціями;

забезпечувати широкомасштабну технічну допомогу діючим підприємцям, і тим, що розпочинають власну справу;

надати критерії визначення стартапів і звільняти від оподаткування такі підприємства терміном до 2 років.

### **Список використаної літератури**

1. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua>
2. Рендал Р. Сучасна теорія грошей : пер. з англ. Київ, 2017. 480 с.

3. Економічна статистика / Національні рахунки. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu\\_u/nac\\_r\\_2018.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/nac_r_2018.htm)

4. Сайт Світового банку в Україні. URL: <https://www.worldbank.org/uk/country/ukraine>

5. Про розвиток і державну підтримку малого і середнього бізнесу: Закон України від 22.03.2012 № 4618-VI. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>

6. Про схвалення Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.05.2017 № 504-р. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npras/250167535>

7. Податковий Кодекс України: Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL: <http://sfs.gov.ua/nk/>

8. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України: Закон України від 06.12.2016 № 1774-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1774-19>

**О.В. Хаджинова**, д-р екон. наук

**М.С. Куртяник**

## **УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ЯК ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

Фінансово-економічна безпека є найважливішою характеристикою ділової активності й надійності підприємства. Вона визначає конкурентоспроможність підприємства та його потенціал в діловому співробітництві, виступає гарантом ефективної реалізації економічних інтересів всіх учасників господарської діяльності як самого підприємства, так і його партнерів. Фінансово-економічна безпека підприємства – це стан захищеності підприємства від внутрішніх і зовнішніх загроз, при якому ефективно використовуються корпоративні ресурси підприємства та постійно забезпечується досягнення найкращих значень фінансово-економічних показників. [1] Фінансово-економічна безпека підприємства проявляється в надійно гарантованій платоспроможності, незалежності від випадковостей ринкової кон'юнктури і поведінки партнерів.

Проблеми ефективного управління підприємствами і забезпечення їх фінансово-економічної безпеки є актуальними для вітчизняних підприємств. Безліч підприємств різних форм власності, видів діяльності, організаційно-правових форм мають проблеми із ефективним використанням ресурсів і в тому числі і фінансових, що проявляється в незадовільному фінансовому стані: низькому рівні забезпеченості власними оборотними засобами, недостатньому рівні платоспроможності і ділової активності та ін. Від ефективного управління фінансово-економічною безпекою багато в чому залежать не тільки

результативність фінансово-господарської діяльності підприємства, а й можливості його подальшого розвитку і просування на ринку.

Економіка України з 2013 року перебуває у вкрай складних умовах – руйнація значної частини об’єктів промисловості, агросектору і транспортно-логістичної інфраструктури, а також падіння світових цін на провідні позиції вітчизняного експорту. Ці фактори залишаються основними для розвитку всієї економіки країни і вітчизняних підприємств зокрема.

На тлі загальносвітових трендів економічного розвитку – суттєвого зростання наукоємних виробництв, усебічного поширення нових технологій та інноваційних процесів, а також домінування у структурі економічно розвинених країн світу п’ятого технологічного укладу – ситуація в економіці України виглядає критичною. Основу вітчизняного реального сектору досі становлять галузі, орієнтовані на низько технологічні виробництва та експорт сировини, а факторами забезпечення його конкурентоспроможності слугують традиційні чинники, такі як наявність робочої сили, природних ресурсів, капіталу. [2]

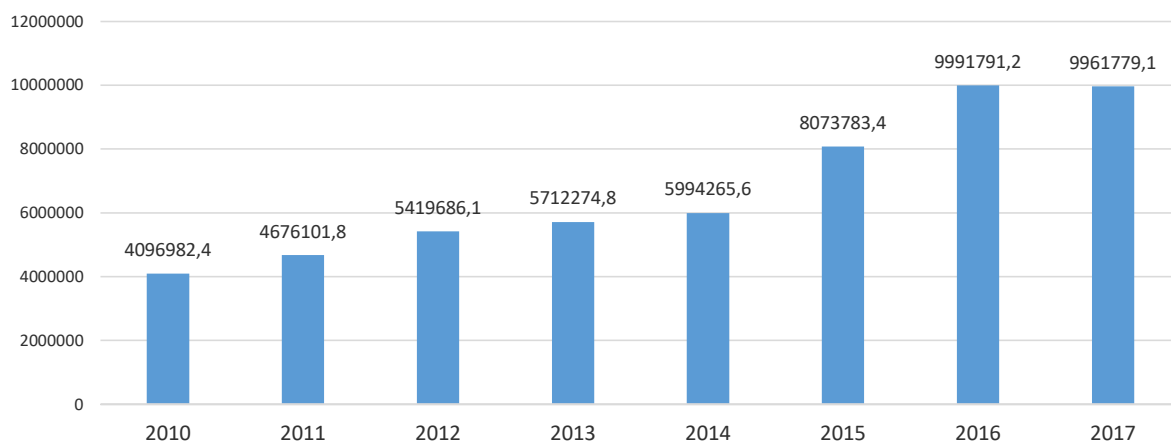
Підприємства України функціонують у складних умовах господарювання, що безперечно відбивається на їх фінансовому стані, фінансові стійкості і платоспроможності і несе загрозу існуванню підприємств. Аналіз складу і структури фінансових ресурсів підприємств України за 2010-2017 рр., здійснено на основі даних Державної служби статистики України представлений в таблиці 1. [3]

**Таблиця 1 – Динаміка і структура фінансових ресурсів підприємств України за 2010-2017 рр.**

Рік	Власний капітал		Забезпечення майбутніх витрат і платежів		Довгострокові зобов’язання		Поточні зобов’язання		Доходи майбутніх періодів	
	Млн. грн.	Питома вага, %	Млн. грн.	Питома вага, %	Млн. грн.	Питома вага, %	Млн. грн.	Питома вага, %	Млн. грн.	Питома вага, %
2010	1426711,6	34,82	83816,1	2,05	675619,4	16,49	1891268,2	46,16	19567,1	0,48
2011	1586284,7	33,92	103076,2	2,20	774664,0	16,57	2183258,9	46,69	28818,0	0,62
2012	1904940,2	35,15	113130,5	2,09	897223,9	16,55	2472841,7	45,63	31549,8	0,58
2013	1950374,9	34,14	-	-	1070722,1	18,74	2691177,8	47,11	-	-
2014	1480658,0	24,70	-	-	1359925,7	22,69	3153681,9	52,61	-	-
2015	2288741,4	28,35	-	-	1668158,0	20,66	4116884,0	50,99	-	-
2016	2445803,7	24,48	-	-	1696870,6	16,98	5849116,9	58,54	-	-
2017	2458527,6	24,68	-	-	1730977,4	17,38	5772274,1	57,94	-	-

Джерело: побудовано авторами за [3]

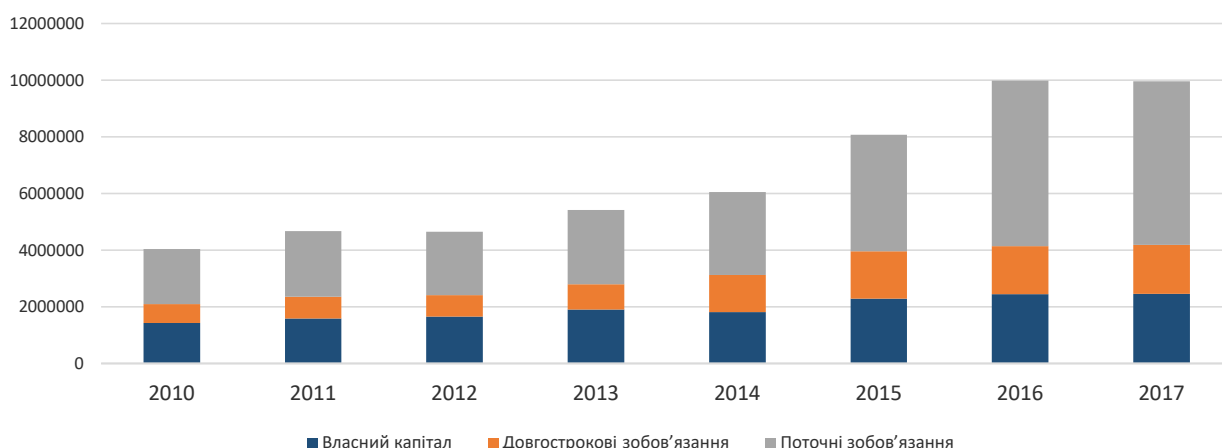
За весь період дослідження спостерігається зростання капіталу вітчизняних підприємств, що відбулося під впливом інфляційних процесів при згортанні інвестицій (рис. 1).



**Рис. 1 – Динаміка капіталу підприємств України за 2010-2017 рр., млн. грн.**

Джерело: побудовано авторами за [3]

Макроекономічні фактори зумовили різке зниження ділової репутації українських підприємств, що спричинило зменшення інтересу інвесторів, скорочення банківського кредитування і погіршення стану фінансово-економічної безпеки підприємств. Переважання в структурі капіталу підприємств позикових фінансових ресурсів свідчить про нестійкий фінансовий стан підприємств і їх залежність від позикових ресурсів. При збереженні тенденції зростання позикових коштів в абсолютному виразі і їх питомої ваги в загальній сумі капіталу, підприємства можуть втратити автономію, бути визнані неплатоспроможними і збанкрутілі. Слід відзначити, що у складі позикових ресурсів фінансово-економічної безпеки підприємств України значну питому вагу займають короткострокові позикові ресурси – кредиторська заборгованість (рис. 2).



**Рис. 2 - Співвідношення складових капіталу підприємств України за 2010-2017 рр., млн. грн.**

Джерело: побудовано авторами за [3]

Аналіз динаміки і складу позикових фінансових ресурсів підприємств

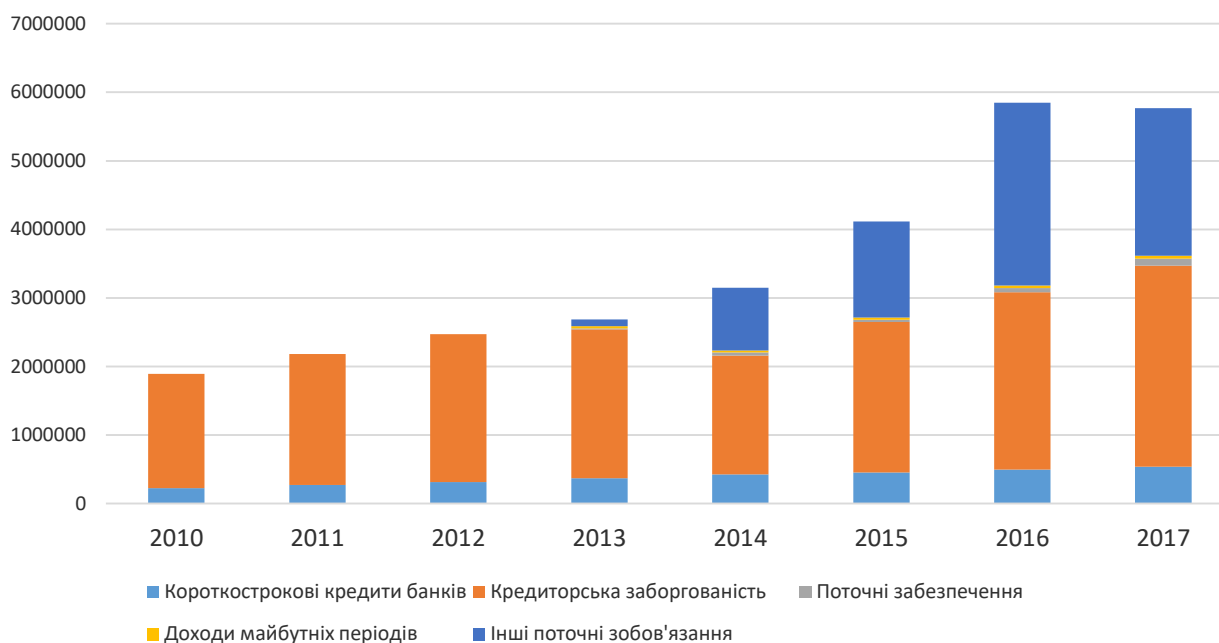
України за 2010-2017 рр., який здійснено на основі даних Державної служби статистики України представлений в таблиці 2 [3] показав, що у складі короткострокових позикових фінансових ресурсів підприємств України переважає кредиторська заборгованість, яка складає від 44,25% до 87,39% загальної суми коштів.

**Таблиця 2 – Динаміка і структура короткострокових позикових фінансових ресурсів підприємств України за 2010-2017 рр.**

Рік	Короткострокові кредити банків		Кредиторська заборгованість		Поточні забезпечення		Доходи майбутніх періодів		Інші поточні зобов'язання	
	Млн. грн.	Питома вага, %	Млн. грн.	Питома вага, %	Млн. грн.	Питома вага, %	Млн. грн.	Питома вага, %	Млн. грн.	Питома вага, %
2010	225825,6	11,94	1665442,6	88,06	-	-	-	-	-	-
2011	275217,8	12,61	1908041,1	87,39	-	-	-	-	-	-
2012	316987,2	12,82	2155854,5	87,18	-	-	-	-	-	-
2013	371760,5	13,82	2169850,8	80,68	15166,8	0,56	31910,3	1,19	100649,8	3,74
2014	428243,2	13,59	1733245,0	55,00	45794,7	1,45	29025,8	0,92	914944,3	29,03
2015	455709,4	11,07	2196263,4	53,37	30456,8	0,74	31486,1	0,77	1400987,5	34,05
2016	496947,2	8,50	2587426,8	44,25	59357,8	1,02	37109,7	0,63	2665847,2	45,60
2017	541109,3	9,38	2928507,6	50,76	104852,3	1,82	40690,3	0,71	2154379,5	37,34

Джерело: побудовано авторами за [3]

На рисунку 3 наочно представлено співвідношення складових короткострокових позикових фінансових ресурсів підприємств України.



**Рис. 3 – Співвідношення складових поточних зобов'язань підприємств України за 2010-2017 рр., млн. грн. побудовано авторами за [3]**

Джерело: побудовано авторами за [3]

Зростання обсягів кредиторської заборгованості може свідчити про погіршення стану розрахунків між підприємствами України, неплатоспроможність підприємств, тобто про кризу платежів.

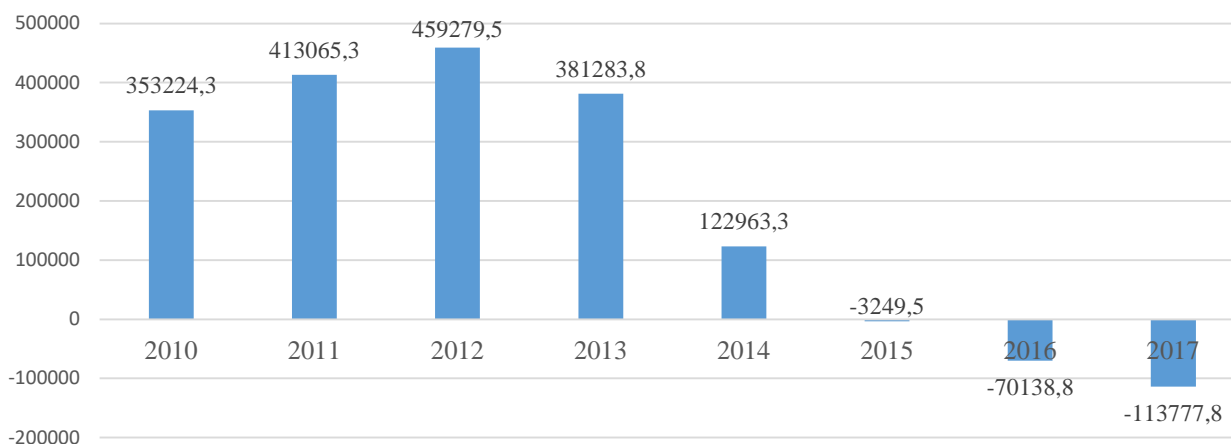
У складі активів підприємств України оборотні активи, що складають основу виробничого процесу, займають значну питому вагу. Аналіз динаміки і складу оборотних активів підприємств України за 2010-2017 рр. здійснений на основі даних Державної служби статистики України наведено в таблиці 3.

**Таблиця 3 – Динаміка і структура оборотних активів підприємств України за 2010-2017 рр.**

Рік	Запаси		Дебіторська заборгованість		Поточні фінансові інвестиції		Грошові кошти		Інші оборотні активи	
	Млн. грн.	Питома вага, %	Млн. грн.	Питома вага, %	Млн. грн.	Питома вага, %	Млн. грн.	Питома вага, %	Млн. грн.	Питома вага, %
2010	497195,3	22,30	1374810,4	61,65	168691,8	7,57	126039,8	5,65	63155,0	2,83
2011	628276,1	24,31	1499971,5	58,04	211411,4	8,18	158270,1	6,12	86233,4	3,34
2012	688603,5	23,57	1701397,3	58,24	259385,2	8,88	188670,6	6,46	83079,2	2,84
2013	683587,8	22,27	1778103,7	57,94	256432,4	8,36	207799,0	6,77	143118,6	4,66
2014	654061,8	19,99	1962772,1	59,99	249932,8	7,64	248656,1	7,60	156531,2	4,78
2015	850835,4	20,71	2517203,5	61,27	225269,6	5,48	301587,2	7,34	213707,0	5,20
2016	1046468	18,13	3945631,4	68,35	189081,8	3,28	334528,3	5,79	257107,0	4,45
2017	1294619,9	22,91	3459248,2	61,22	167440,7	2,96	365615,9	6,47	363892,7	6,44

Джерело: побудовано авторами

Переважання в структурі оборотних активів дебіторської заборгованості свідчить про значне відволікання ресурсів з обігу. Зростання дебіторської заборгованості на підприємствах України негативно характеризує стан розрахункової дисципліни, свідчить про взаємне накопичення боргів між підприємствами, що негативно впливає на їх фінансово-економічну безпеку. Підтвердженням небезпечного фінансового стану підприємств надає показник наявності власних оборотних активів. Динаміка показника наявності власних оборотних активів підприємств України в 2010-2017 рр. наведена на рисунку 4.



**Рис. 4 – Динаміка наявності власних оборотних активів підприємств України за 2010-2017 рр., млн. грн.**

Джерело: побудовано авторами за [3]

Як показав аналіз, з 2012 року спостерігається зменшення рівня наявності власних оборотних активів на підприємствах України. При цьому з 2015 року спостерігається від'ємне значення цього показника, що означає, що підприємства не мають власних оборотних коштів. Поточна діяльність підприємств в 2015-2017 рр. фінансувалась за рахунок позикових коштів. Таким чином, підприємства є фінансово неспроможними.

Фінансовий стан підприємств України відображає стан фінансово-економічної безпеки, визначено за наступними групами показників: фінансової незалежності; ділової активності, ліквідності і платоспроможності.

Як показав аналіз, підприємства України залежні від зовнішніх запозичень. Так питома вага власних фінансових ресурсів в загальній сумі капіталу підприємств займає від 25% до 35%. За весь період дослідження жодного року показник фінансової незалежності підприємства не досяг нормативного рівня 50%. Це свідчить про незадовільний фінансовий стан і загрозу фінансово-економічній безпеці підприємств.

Аналіз показав, що підприємства України є неліквідними і неплатоспроможними. На підприємствах спостерігається нестача власних оборотних активів, тобто високий рівень залучення позикових коштів для фінансування поточної діяльності. Крім того, спостерігається високий рівень дебіторської і кредиторської заборгованостей, що свідчить про порушення розрахункової дисципліни і труднощі в розрахунках з контрагентами. Обсяги реалізації продукції не забезпечують повної оборотності активів і капіталу, що ускладнює окупність вкладень у виробництво і здійснення поточної діяльності.

В цілому рентабельність операційної діяльності українських підприємств продовжує залишатися на низькому рівні, який не можна вважати прийнятним з точки зору забезпечення їх економічно стабільного та небезпечного розвитку. Фінансово-економічна ситуація, що склалася на більшості українських підприємств, пояснюється впливом цілої низки причин, серед яких істотне значення мають фактори інституціонального характеру. Слід зазначити, що в цілому по Україні рівень рентабельності в більшості підприємств протягом останніх досліджуваних років залишається низьким або збитковим (негативним). В результаті цього переважна більшість підприємств є економічно слабкими, низкорентабельними і збитковими, фінансово нестійкими і не в змозі забезпечити фінансування інноваційних та інвестиційних процесів виробництва, придбання нової техніки і впровадження нових технологій за рахунок власних коштів і розширеного відтворення.

Таким чином, проведений аналіз фінансового стану підприємств України показав, що вони є фінансово неспроможними, що свідчить про загрозу їх фінансово-економічній безпеки. Протягом 2012-2017 рр. відбулося різке погіршення фінансового стану підприємств України (табл. 4). Причинами цього стали негативні тенденції на світових ринках, які, безумовно, позначилися на українських підприємствах, руйнування економічних зв'язків з постачальниками і споживачами, втрата традиційних ринків збуту продукції, втрата значної частини виробничого комплексу через втрату територій.

**Таблиця 4 – Показники фінансового стану підприємств України  
за 2010-2017 рр.**

№	Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<b>Показники фінансової стійкості</b>									
1	Коефіцієнт автономії	0,35	0,34	0,35	0,34	0,25	0,28	0,24	0,25
2	Коефіцієнт фінансової залежності	2,87	2,95	2,85	2,93	4,05	3,53	4,09	4,05
3	Коефіцієнт фінансової стабільності	0,53	0,51	0,54	0,52	0,33	0,4	0,32	0,33
4	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,63	0,6	0,64	0,63	0,45	0,56	0,42	0,43
5	Коефіцієнти забезпеченості оборотних коштів власними оборотними коштами	0,16	0,16	0,15	0,12	0,04	0	-0,01	-0,02
6	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	0,09	0,09	0,08	0,07	0,02	0	-0,01	-0,01
7	Коефіцієнт поточних зобов'язань	0,47	0,47	0,46	0,47	0,53	0,51	0,59	0,58
8	Коефіцієнт довгострокових зобов'язань	0,19	0,19	0,19	0,19	0,23	0,21	0,17	0,17
<b>Показники ліквідності</b>									
9	Коефіцієнт загальної ліквідності	1,18	1,19	1,18	1,14	1,04	1	0,99	0,98
10	Коефіцієнт поточної ліквідності	0,88	0,86	0,87	0,83	0,78	0,74	0,76	0,69
11	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,16	0,17	0,18	0,17	0,16	0,13	0,09	0,09
<b>Показники ділової активності</b>									
12	Загальна оборотність капіталу	0,90	0,92	0,84	0,78	0,77	0,71	0,69	0,85
13	Оборотність запасів	7,43	6,85	6,63	6,49	7,05	6,72	6,57	6,54
14	Оборотність дебіторської заборгованості	2,69	2,87	2,68	2,50	2,35	2,27	1,74	2,45
15	Оборотність кредиторської заборгованості	2,22	2,25	2,12	2,04	2,66	2,60	2,66	2,89
<b>Показники рентабельності</b>									
16	Рентабельність (збитковість) операційної діяльності	4,0	5,9	5,0	3,9	-4,1	1,0	7,4	8,8
17	Рентабельність (збитковість) всієї діяльності	0,5	1,8	1,0	-0,7	-14,2	-7,3	0,6	3,0

Джерело: побудовано авторами за [3]

Протягом усього досліджуваного періоду показники фінансової незалежності підприємств не досягають нормативного рівня, що свідчить про їх залежність від зовнішніх джерел фінансування і про проблеми підприємств із забезпеченням власними ресурсами виробничо-господарської діяльності. Кризові явища, які проявляються в економіці України останнім часом, є причиною зниження фінансово-економічного потенціалу підприємств, порушення їх економічної безпеки. Це веде до збиткової діяльності більшості підприємств, деформації структури капіталу, яка пов'язана з відсутністю довгострокових джерел фінансування та значною часткою короткострокових зобов'язань, виникнення протиріч між ліквідністю, рентабельністю та



фінансовою стійкістю.

Підприємства України нині перебуває у важкому фінансово-економічному стані й потребують вжиття невідкладних заходів з боку власників підприємств. Економічна криза, руйнування економічних зв'язків, банкрутство, зростання тіньової економіки, нестабільність політичної ситуації в країні відклали останніми роками значний відбиток на фінансових результатах діяльності підприємств і фінансовому стані в цілому. За цих умов господарювання з'являються нові ризики бізнесу. Тому кожному підприємству незалежно від видів і масштабів його господарської діяльності слід здійснювати цілеспрямоване системне управління ними для успішного досягнення цілей, реалізації своїх стратегій і забезпечення фінансово-економічної безпеки.

В сучасних умовах підприємствам необхідно переходити до нової моделі управління ризиками, яка має носити тотальний характер і координується в рамках всієї організації і напрямків її діяльності. Підходи до управління ризиками мають бути зміщеними від фрагментарної, епізодичної, обмеженої моделі до інтегрованої, безперервної і розширеної системи ризик-менеджменту, яку відрізняє структурований і послідовний підхід до виявлення, аналізу та управління ризиками.

Для ефективної та стабільної роботи підприємств необхідний комплексний підхід до ризик-менеджменту, який забезпечить ефективне управління ризиками, виводячи його на якісно більш досконалий рівень та забезпечить фінансово-економічну безпеку підприємств.

Систему ризик-менеджменту можна організувати шляхом утворення в системі управління підприємством відокремленої організаційної одиниці, як окремого структурного підрозділу або делегуванням повноважень існуючим структурним підрозділам. Для великих і середніх підприємств, незалежно від напрямку діяльності, найкращим є створення в структурі відділу або служби управління ризиками. Ризик-менеджмент найбільш ефективний, якщо він інтегрований в операційні процеси підприємства, і значна частина відповідальності передається лінійним менеджерам. З урахуванням цього в кожному структурному підрозділі, діяльність якого пов'язана з факторами ризиків, слід також призначити співробітника, відповідального за управління ризиками. Ключову ж роль у впровадженні системи ризик-менеджменту на підприємстві має бути відведено вищому керівництву. У його завдання входить затвердження порядку організації системи управління ризиками, політики і регламентів ризик-менеджменту; здійснення контролю за ефективністю функціонування системи; несення відповідальності за управління ризиками перед власниками.

В ході організації ризик-менеджменту він має бути також підкріплений відповідними регламентами та організаційно-розпорядчими документами, що дозволить аналізувати і контролювати ризики для покращення фінансово-економічної безпеки підприємства. Основними документами підприємства з ризик-менеджменту мають бути Положення з управління ризиком, Політики управління ризиками, Стандарт з управління ризиками; Програма управління ризиками.

Положення з управління ризиком передбачає виклад у письмовому вигляді ключових моментів щодо стратегії, цілей і принципів управління ризиками, розмежування повноважень між різними структурними підрозділами, закріплення ролі і відповідальності з управління за конкретними особами. Програма управління ризиками має носити максимально конкретний характер, описуючи виявлені ризики та методи впливу на них. В процесі оцінки якості сформованої інформаційної бази повинна перевірятися її повнота.

Важливою складовою етапу ідентифікації ризиків є створення спеціальної програми з їх діагностики, спрямованої на виявлення чинників, що сприяють виникненню ризиків. Найбільш складним етапом при побудові системи ризик-менеджменту є оцінка ризиків організації. Найбільш раціональним представляється здійснення оцінки ризиків в наступній послідовності:

1. Якісна оцінка ризиків.
2. Кількісна оцінка ризиків.
3. Визначення толерантності до ризиків.
4. Складання карти ризиків.

Якісна оцінка спрямована на виявлення взаємозв'язку основних видів, факторів і причин ризиків. При аналізі чинників слід звернути увагу на сферу їх прояви, ступінь їх впливу на досягнення поставлених цілей, ймовірність прояву окремих факторів ризику, а також їх взаємозв'язок.

Підприємство має також використовувати кількісний вимір ступеня впливу ризиків, який проводиться на основі їх якісного аналізу і полягає у визначенні чисельних величин окремих видів ризику і ризику діяльності підприємства в цілому.

Завершальним моментом на стадії кількісної оцінки ризиків має стати ранжування реєстру ризиків за ступенем їх впливу на результати фінансової діяльності і стан фінансово-економічної безпеки підприємства. Має бути зроблено поділ ризиків на істотні ризики, реалізація яких може спричинити за собою серйозні наслідки (як негативні, так і позитивні) для підприємства, і не дуже, які також приймаються до уваги і підлягають перегляду в наступному циклі процесу ризик-менеджменту, але на даному етапі не надають принципового впливу на фінансово-економічну безпеку підприємства.

Після проведення якісної і кількісної оцінки ризиків, слід визначити допустимий розмір ризиків, до якого підприємство готово на даному етапі свого розвитку, тобто рівень толерантності. Підхід до вибору допустимого рівня ризику є індивідуальним для кожної конкретної організації, тому що толерантність до ризиків – це схильність до ризику тих менеджерів, акціонерів, інвесторів, які несуть відповідальність за них. У практичній діяльності рівень толерантності до ризиків часто визначають як певну фіксовану суму, в межах якої підприємство готово ризикувати (наприклад, у фіксованому процентному відношенні до планового показника операційного прибутку на поточний рік, в розмірі відведеної під ці суми резервів і т.п.). Очевидно, що з розвитком підприємства і зміною його стратегії цей рівень повинен своєчасно переглядатися. Виявлені, проранжовані і оцінені належним чином ризики підприємства слід наносити на карту ризиків. В результаті цього розробляється

стратегія і конкретний план дій з переведення ризиків з зон помірною і катастрофічного ризиків в допустиму зону, що є одним з основних умов підвищення стабільності та ефективності діяльності підприємства, забезпечення його фінансово-економічної безпеки.

Головним етапом при побудові загальної системи ризик-менеджменту є розробка методики безпосередньо з управління ризиками, оскільки саме управління ризиками прямо направлено на захист діяльності підприємства від їх негативного впливу.

Наступним кроком при побудові системи ризик-менеджменту на підприємстві є підготовка програми управління ризиками, яка представляє собою перелік дій, що управляють у вигляді антиризикових заходів і необхідних для цього обсягах і джерел фінансування, конкретних виконавців і термінів виконання. Очевидно, що багато видів ризиків піддаються управлінню одночасно за допомогою кількох методів. Отже, на даному етапі здійснюється вивчення можливих підходів і процедур управління ризиками, вибір максимально ефективних з них з урахуванням особливостей і конкретних умов проведення окремих операцій і діяльності підприємства в цілому. Після вибору найбільш підходящих методів управління ризиками формується загальна стратегія їх комплексної реалізації, виділяються необхідні матеріальні, фінансові та кадрові ресурси, розподіляються завдання серед конкретних виконавців.

Завершальною фазою розробки методики ризик-менеджменту є коригування і апробація розробленої програми вищим керівництвом підприємства, після чого співробітники приступають до практичної реалізації заходів з управління ризиками.

В процесі будь-якого управління прийняті рішення повинні періодично аналізуватися і переглядатися. Також і з урахуванням впровадження системи управління ризиками слід відстежувати, наскільки господарська діяльність підприємства відповідає стратегічним цілям, визначеним керівництвом, і наскільки ефективного здійснюється функціонування самої системи. Тому заключний етап побудови системи ризик-менеджменту повинен складатися в організації контролю виконання прийнятих рішень і аналізі їх ефективності для забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства.

Впровадження системи ризик-менеджменту не дає щохвилинного результату і націлена на довгостроковий характер і отримання додаткових конкурентних переваг в перспективі. Тільки коли підприємство кілька разів пройде цикл менеджменту ризиків від їх ідентифікації до вироблення заходів протидії і переконується, що кількість погроз зменшилася, а ризики, що залишилися, є прийнятними, можна стверджувати, що система управління ризиками діє.

### **Список використаної літератури**

1. Іващенко О.В. Фінансово-економічна безпека підприємства. *Вісник ОУН імені І. І. Мечникова*. 2013. Т.18. Вип. 1/1. С. 142.145.

2. Реальний сектор економіки України: пріоритети розвитку в умовах зміни вектора економічної політики: аналіт. доп. / [Собкевич О.В., Шевченко А.В., Михайличенко К.М., Русан В.М., Белашов Є.В. та ін.]. К.: НІСД, 2017. с. 40.

3. Офіційний сайт Державної служби статистики України . URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

## **РОЗДІЛ 6**

# **СТРАТЕГІЯ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

**Ю.Ф. Гудзь**, к-т екон. наук

## **ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ АПК**

В економічній літературі існує велика кількість визначень фінансового потенціалу різних у трактуванні, але схожі за суттю. Термін потенціал походить із латинської мови й означає приховані можливості, що у виробничій практиці завдяки деяким зусиллям можуть перейти в реальну дійсність.

Велика радянська енциклопедія трактувала «потенціал» як «...засоби, запаси, джерела, що є в наявності і що можуть бути мобілізовані, приведені в дію, використані для досягнення певної мети, здійснення плану; рішення будь-якої задачі; можливості окремої особи, суспільства, держави в певній області» [9]. Фомін П.А. і Старовойтов М.К. дають наступне визначення: «фінансовий потенціал підприємства – це відносини, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату» [10, с. 81].

З позиції прав власності розрізняють фінансовий потенціал держави, фінансовий потенціал юридичних осіб, фінансовий потенціал населення; в залежності від часу відтворення – фінансовий потенціал накопичений у попередні роки і поточний фінансовий потенціал [2, с. 392].

Також виділяють широке поняття фінансового потенціалу, що відображає всю сукупність економічних активів, які мають вартісну основу й здатні виступати джерелом фінансових засобів у результаті їх реалізації, застави, оренди та ін. [11, с.267]. Ще одну інтерпретацію фінансового потенціалу пропонує Т. Паєнко [12, с.96]. Він вважає, що фінансовий потенціал – це сукупність фінансових ресурсів, спрямованих на реалізацію і нарощування економічного потенціалу з метою максимізації прибутку. О. Соколов доводить, що фінансовий потенціал – це наявність фінансових можливостей підприємства для інвестування коштів у поточну діяльність, перспективний розвиток та нарощування його виробничого потенціалу [13, с.23].

Більш повну характеристику фінансового потенціалу можна знайти у О. Белова. Він вказує, що фінансовий потенціал – це сукупність фінансових спроможностей та можливостей, які має в своєму розпорядженні підприємство. При цьому він конкретизує: спроможності – це всі його фінансові ресурси, а можливості – це, по-перше, механізм, який забезпечує їх використання для досягнення певної мети, по-друге, це ті напрямки, «двері», які відкриті для підприємства з даним потенціалом [14, с. 24 - 29].

Таким чином, виходячи з вищевикладеного, ми визначаємо фінансовий потенціал як фінансові ресурси з приводу яких виникають відносини на

підприємстві з метою досягнення його ефективного функціонування ( високих показників, ліквідності, прибутковості, платоспроможності, стійкості й інших фінансових показників). Аналіз різних трактувань категорії «фінансовий потенціал» дозволяє визначити, що основною метою його оцінки є визначення використовуваних ресурсів та їх застосування для досягнення максимально можливого ефективного рівня функціонування підприємства (таблиця 1).

**Таблиця 1 – Визначення сутності категорії «фінансовий потенціал» вітчизняними науковцями**

№ п/п	Визначення поняття «фінансовий потенціал»	Автор
1.	Це сукупні фінансові можливості, які перетворюються у фінансові ресурси.	Атаєва А.Е. [15]
2.	Це рушійна сила, необхідна для переведення сконцентрованих на підприємстві ресурсів із статичного стану в динамічний, що забезпечує максимально ефективну реалізацію цілей та напрямів розвитку підприємства.	В. Бикова [16, с. 56]
3.	Це потенційні розміри доходів із урахуванням параметрів резервів, які не використовуються, неврахованих надходжень і втрат у результаті впливу факторів ризику.	Боровикова Е.В. [17]
4.	Це характеристика фінансового положення та фінансових можливостей підприємства.	В. Ковальов [18]
5.	Фінансовий потенціал розвитку підприємства - сукупність наявних фінансових ресурсів, можливостей системи щодо їхнього залучення та ефективного управління для досягнення тактичних цілей і стратегічної мети підприємства - максимізації вартості підприємства в довгостроковому періоді.	Кунцевич В.О. [19, с. 123-124]
6.	Фінансовий потенціал відображає не лише наявні фінансові ресурси, а й їхні резерви, котрі можуть бути використані за певних умов.	Онишко С.В. [20, с. 67-68]
7.	Це сукупність фінансових спроможностей і можливостей підприємства.	Путятин Ю.О. [21]
8.	Це сукупність наявних та потенційних фінансових ресурсів, що можуть бути мобілізовані та реалізовані фінансовою системою за певних умов для забезпечення сталих темпів економічного зростання у визначений період.	Свірський В. [22, с. 50]
9.	Фінансовий потенціал за своєю сутністю є ширшим, ніж фінансові ресурси і включає в себе останні.	Стецюк П. А. [23, с. 130]
10.	Це обсяг власних, позичених та залучених фінансових ресурсів підприємства, що ними воно може розпоряджатися для здійснення поточних і перспективних витрат.	Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. [24, с. 169]
11.	Це відносини, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату. Також його можна визначити як "... характеристику фінансової незалежності підприємства, його фінансової стійкості і кредитоспроможності".	Фомин П.А., Старовойтов М.К. [10]

\*Джерело: систематизовано автором

Тому можна визначити певні особливості які характеризують сутність фінансового потенціалу саме для переробних підприємств АПК:

– представляє собою сукупність наявних та і резервних ресурсів

підприємства;

- передбачає акомодацию, модифікацію та мобілізацію наявних фінансових ресурсів для забезпечення результативності господарської діяльності підприємства;

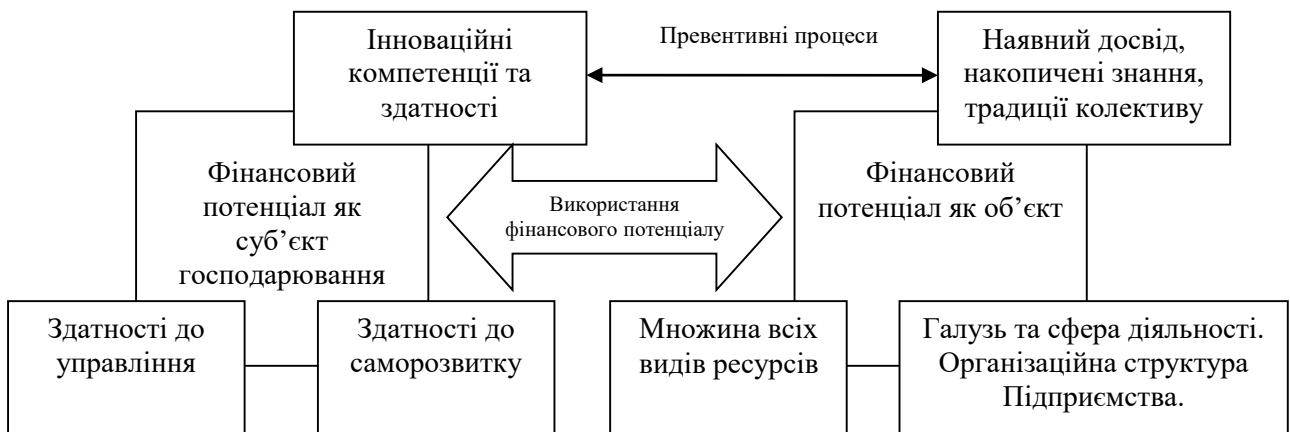
- для досягнення результату виникає необхідність у формуванні множини необхідних компетенцій, можливостей та здатностей підприємства, що спроможні бути реалізовані за певних обставин, викликів та умов;

- наявність можливості досягнення високого кінцевого результату внаслідок ефективного використання фінансового потенціалу;

- застосована економічна категорія «фінансовий потенціал» є ширшим за суттю поняттям, ніж «фінансові ресурси», так як включає їх;

- розвиток фінансового потенціалу можливо в першу чергу за рахунок зростання показників фінансової стійкості та конкурентоспроможності підприємства;

Фінансовий потенціал переробного підприємства АПК характеризує компетенції та здібності персоналу суб'єкта підприємництва розпізнавати, створювати та реалізовувати свої потенційні можливості інтегруючи в часі та просторі господарські процеси шляхом модифікації, реплікації та трансформації всіх видів ресурсів для виробництва товарів, виконання робіт та надання послуг. Фінансовий потенціал має триєдину природу що полягає в цілісності його складових: безпосередньо як суб'єкта господарювання, його здатного пізнавати спроможності об'єкта та можливості реалізовувати управлінські процеси, створюючи, відтак, нові компетенції та можливості (рисунок 1).



**Рис. 1 – Триєдина природа потенціалу фінансового підприємства переробного підприємства АПК**

\*Джерело: систематизовано автором

Таким чином, у процесі формування категорії «фінансовий потенціал переробного підприємства» квінтесенцією виступає ресурсна складова концепції стратегії розвитку фінансового потенціалу, забезпечуючи ефективність господарської діяльності переробного підприємства АПК шляхом формування динамічних здатностей, унікальних ресурсів та кеб, можливостей і засобів.

Згідно результатів досліджень вітчизняних вчених встановлено, що головною з причин незадовільних значень показників господарської діяльності переробних підприємств АПК України є недосконалість управління розвитком фінансового потенціалу даних підприємств. Вважаємо за доцільне запропонувати модель управління переробними підприємствами АПК на основі концепції стратегії розвитку фінансового потенціалу, в якій поєднуються превентивний, ситуаційний системний, адаптаційний, інтегральний та цільовий підходи до аналізу господарської діяльності підприємства.

Отже, це дасть можливість в існуючих умовах турбулентного середовища окреслювати завдання розвитку фінансового потенціалу переробного підприємства АПК та здійснювати оцінку і аналіз наявних можливостей, динамічних здібностей та ресурсів підприємства.

Слід відзначити неоднозначність у визначенні поняття «розвиток фінансового потенціалу підприємства», яке як правило розглядають у рамках ототожнення із динамічними здібностями, резервом, внутрішніми можливостями.

Вважаємо, що фінансові ресурси та результати ведення господарської діяльності переробних підприємств АПК тісно взаємозв'язані між собою, тому що оцінку наявних фінансових ресурсів суб'єкта господарювання та одержаних кінцевих результатів від їх ефективного використання у підприємницькій діяльності забезпечує величина сформованого фінансового потенціалу, рівень цього потенціалу та ефективність використання фінансового потенціалу.

Слід зазначити, що ефективність підприємницької діяльності переробних підприємств АПК буде визначається тим, наскільки ефективно ними використовуються фінансові ресурси та наскільки раціонально сформована структура економічного потенціалу суб'єкта господарювання, яка в умовах турбулентного середовища повинна забезпечити взаємодію складових фінансового потенціалу підприємства.

Згідно з системним підходом можна характеризувати фінансовий потенціал переробних підприємств АПК як множину динамічних здатностей, унікальних ресурсів та кебів, можливостей і засобів для досягнення поставлених задач, окреслених цілей та визначеної стратегії.

Фінансовий потенціал переробних підприємств АПК утворюють наступні унікальні ресурси: інвестиційні, інноваційні, технічні, кадрові, технологічні, інформаційні та ресурси управління та ділової репутації.

Взявши за основу вихідні положення ресурсної концепції, структуру фінансового потенціалу переробних підприємств АПК можна сформувати з наявних та прихованих ресурсів. Наявні ресурси для розвитку фінансового потенціалу переробних підприємств АПК це сукупні ресурси а також динамічні здатності та компетенції персоналу використовувати ці ресурси для, виробництва продуктів харчування, виконання робіт та надання послуг.

Приховані ресурси для розвитку фінансового потенціалу переробних підприємств АПК це ресурси, які не реалізовані на даному етапі, по причині недорозвиненості динамічних здатностей та компетенції персоналу і які в



перспективі можуть модифікуватись у наявні ресурси.

Слід відзначити, що до складу прихованого фінансового потенціалу переробних підприємств АПК будуть входити надлишковий та резервний фінансові потенціали. Під час формування структури для реалізації стратегії розвитку фінансового потенціалу переробних підприємств АПК слід включати модель оптимізації системи управління підприємства а для формування нових динамічних здатностей та компетенцій розробляти превентивну модель стратегії розвитку фінансового потенціалу переробних підприємств АПК .

Беручи за основу те, що фінансовому потенціалу переробних підприємств АПК притаманні характерні властивості економічної системи та основні підходи при формування структури можна відтворити та запропонувати модель структури фінансового потенціалу переробних підприємств АПК(рисунок 2).

При цьому для формування структури фінансового потенціалу АПК пропонуємо використовувати такі основні науково-методологічні підходи: функціональний, системний, відтворювальний, нормативний, комплексний, інтегральний та динамічний

Характерними властивостями фінансового потенціалу як економічної системи виступають: ієрархічність, комунікативність, цілісність, мультиплікативність, складність, поліструктурність, синергетичність, динамічність, унікальність, адекватність, протиентропійність, адаптивність, граничність, превентивність та здатність до розвитку.



**Рис. 2 – Структурна модель розвитку фінансового потенціалу переробного потенціалу АПК**

\*Джерело: систематизовано автором

Сформована модель структури розвитку фінансового потенціалу переробних підприємств АПК має такі складові: інвестиційну, трудову,

управлінську, маркетингову, інноваційну, виробничу, інтелектуальну та інформаційну.

Виходячи з необхідності дотримання принципу синтезу та єдності статичного та динамічного підходів, ми пропонуємо здійснювати оцінку фінансового потенціалу переробних підприємств агробізнесу за наступними напрямками:

– оцінка ефективності використання фінансового потенціалу переробних підприємств агробізнесу, яка полягає у визначенні рівня його реалізації за певний період

– оцінка наявності фінансового потенціалу, яка передбачає визначення його значення та величину явних та прихованих ресурсів.

Виділені напрями можна покласти в основу розробленої комплексної системи оцінки фінансового потенціалу переробного підприємства агробізнесу, основними змістовними елементами якої визначено критерій, одиниці вимірювання, цілі, об'єкт, показник та оціночні принципи (рис.3).



**Рис. 3 – Основні елементи системи оцінки фінансового потенціалу підприємства**

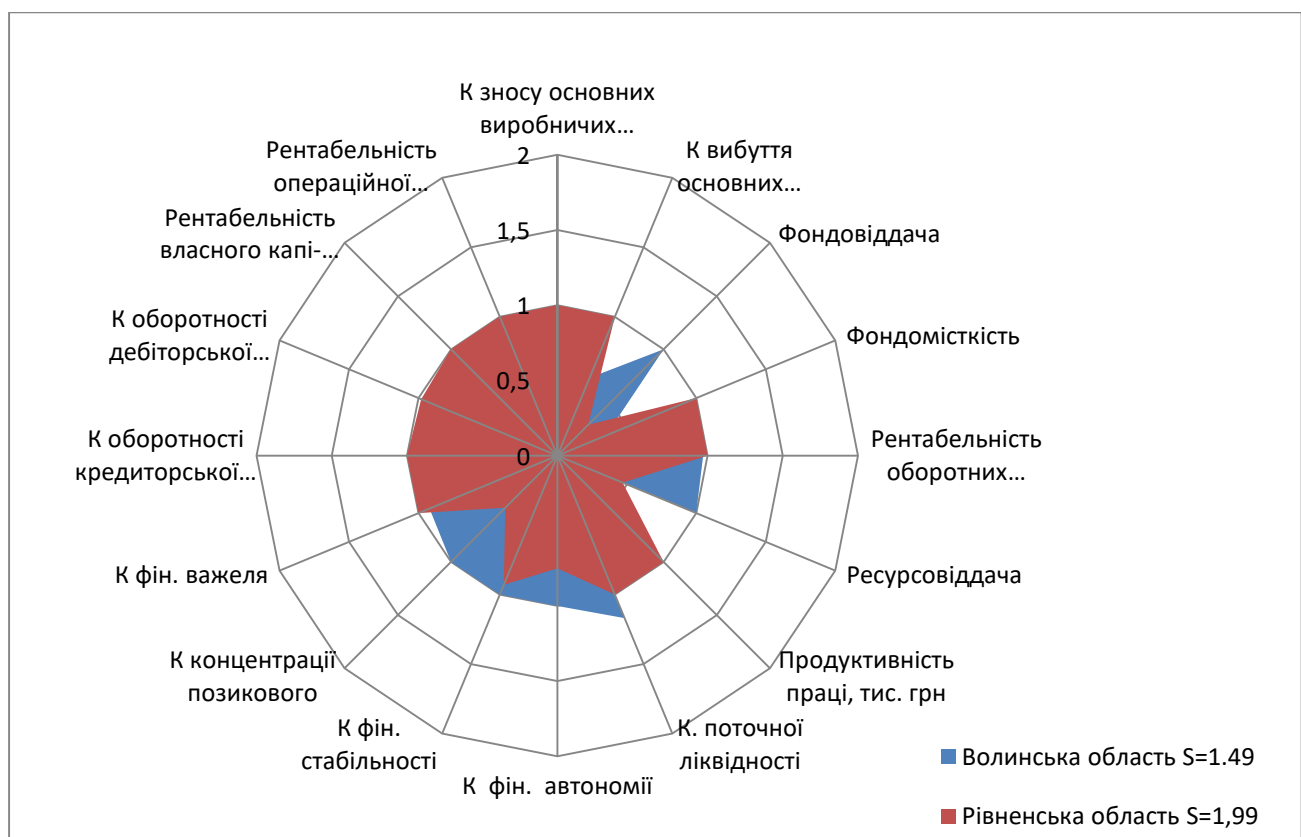
\*Джерело: систематизовано автором

Здійснюючи групування показників фінансового потенціалу переробних підприємств агробізнесу, можна відзначити, що практично всі вони охоплюють

різне число показників з різним ступенем їх деталізації. Причому, показники, об'єднані в групи для характеристики тієї або іншої складової фінансового потенціалу переробних підприємств агробізнесу не завжди відповідають їх змісту. Таким чином, наукова систематизація показників, що описують стан елементів фінансового потенціалу, в даний час відсутня.

Для відображення загальної ситуації стосовно рівнів фінансового потенціалів переробних підприємств агробізнесу, залучаючи показники, що використовувалися для їх характеристики, побудовано загальну пелюсткову модель (рисунок 4), яка дає можливість відобразити переваги та недоліки за всіма основними показниками, що використовувалися в процесі аналізу фінансових потенціалів переробних підприємств АПК двох регіонів.

У результаті розрахунків було побудовано пелюсткову модель, яка дає змогу візуально сприйняти рівень фінансового потенціалу переробних підприємств Волинської і Рівненської області. Так само за результатами побудованої пелюсткової моделі можна провести більш конкретизований аналіз рівня фінансового потенціалу переробних підприємств агробізнесу Волинської і Рівненської областей за допомогою розрахунків площі, яка відображає цю область на діаграмі. При цьому площа (S) Волинської області = 1,49, а площа (S) Рівненської області = 1,99.



**Рис. 4 – Пелюсткова модель фінансових потенціалів переробних підприємств АПК Рівненської та Волинської області**

\*Джерело: систематизовано автором

При розрахунку нормалізованих даних усі вище вказані розриви вплинули на результат та, як наслідок, на площу в цілому. Таким чином, показники по переробним підприємствах Рівненської області є кращими за показники переробних підприємств АПК Волинської області. Таким чином, дотримуючись загальної методології оцінювання рівня розвитку фінансового потенціалу переробного підприємства АПК, можна запропонувати підходи до оцінки розвитку фінансового потенціалу переробного потенціалу АПК.

Тобто, спираючись на результати наукових досліджень зарубіжних та національних вчених щодо оцінки розвитку фінансового потенціалу переробного підприємства АПК, можна визначити основні показники до комплексної системи оцінки суб'єктів господарювання агробізнесу. У зв'язку з цим для реалізації стратегії розвитку фінансового потенціалу переробних підприємств агробізнесу пропонуємо матрицю вибору стратегій розвитку фінансового потенціалу переробного підприємства АПК(табл. 2), яка забезпечить прийняття управлінських рішень менеджменту підприємства та збільшить ефективність використання ресурсів суб'єкта господарювання

**Таблиця 2 – Вибір стратегій розвитку фінансового потенціалу переробного підприємства АПК**

		Рівень розвитку фінансового потенціалу		
		Рівень high	Рівень average	Рівень low
Фактичний рівень фінансового потенціалу	Рівень high	бенчмаркінгова стратегія, сфокусована стратегія, наступальна інноваційна стратегія, наступальна-пасивна стратегія.	бенчмаркінгова стратегія, сфокусована стратегія, імітаційна стратегія, наступально-пасивна стратегія, захисна стратегія.	бенчмаркінгова стратегія, імітаційна стратегія, стратегія інтеграційного зростання, стратегія інтенсивного зростання.
	Рівень average	бенчмаркінгова стратегія, сфокусована стратегія, наступальна-пасивна стратегія, стратегія оборони.	бенчмаркінгова стратегія, імітаційна стратегія, традиційна інноваційна стратегія, опортуністична стратегія.	традиційна інноваційна стратегія імітаційна стратегія, опортуністична стратегія, стратегія обмеженого зростання.
	Рівень low	стратегія оборони, сфокусована стратегія, стратегія відсічення зайвого.	традиційна інноваційна стратегія імітаційна, стратегія, оборонна стратегія, опортуністична стратегія, стратегія диверсифікації.	традиційна інноваційна стратегія, стратегія оборони, імітаційна стратегія, стратегія переорієнтації

\*Джерело: систематизовано автором

Можна підкреслити, що запропонована схема формування стратегій розвитку фінансового потенціалу переробного підприємства АПК на основі етапів проведення оцінки та аналізу наявного потенціалу, планування розвитку потенціалу та процесу реалізації стратегії розвитку фінансового потенціалу переробного підприємства АПК. Це дасть можливість сформувати ступеневі напрямки стратегії розвитку переробного підприємства АПК для визначення превентивного вектору розвитку(таблиця 3).

**Таблиця 3** – Ступеневі напрямки стратегії розвитку переробного підприємства АПК

		Формування стратегії розвитку фінансового потенціал переробного підприємства АПК		
		Рівень high	Рівень average	Рівень low
Фінансовий потенціал переробного підприємства АПК	Рівень high	один	чотири	вісім
	Рівень average	сім	два	п'ять
	Рівень low	дев'ять	шість	три

\* Квадрати лідери – чотири, п'ять, вісім. Квадрати рівноваги - один, два, три. Квадрати аутсайтери – сім, шість, дев'ять.

\*Джерело: систематизовано автором

Узагальнюючи вище сказане можна наголосити, що формування стратегії розвитку фінансового потенціалу переробного підприємства агробізнесу потрібно здійснювати з використанням ре конфігурації та реструктуризації; реалізацію реінжинірингу, бізнес-процесів та нововведень та інноваційних перетворень на підприємстві. Таким чином, дістали подальшого розвитку теоретичні основи розвитку фінансового потенціалу переробних підприємств агробізнесу за рахунок реконфігурації системи.

На основі аналізу наукових розробок встановлено неоднозначність у визначенні сутності поняття «розвиток потенціалу підприємства» та окреслені процеси формування та розвитку фінансового потенціалу переробного розвитку агробізнесу. Запропоновано розглядати «розвиток фінансового потенціалу підприємства» як сукупність наявних ресурсів компетенцій, динамічних здатностей та можливостей збільшення показників ефективності господарської діяльності переробного підприємства під час реалізації відповідної стратегії розвитку. Формуючи структуру фінансового потенціалу переробного підприємства агробізнесу потрібно враховувати всі компоненти та елементи

системи та підтримувати їх модифікацію та реконфігурацію, що дає можливість досягнення найбільшого позитивного результату господарської діяльності, утворення нових якісних параметрів системи завдяки інтеграції та комбінації ресурсів, а отже, формування платформи для оцінювання ресурсної складової фінансового потенціалу підприємств агробізнесу.

### Список використаних джерел:

1. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: [навч. посіб.]: рекомед. М-вом освіти і науки України для студ. вищ. навч. закл. К.: Центр учбової літератури, 2011. 328 с.
2. Бачевський Б. Є., Решетняк О.О. Потенціал і розвиток підприємства. Навч. посібник. К.:ЦУЛ, 2009. – 400 с.
3. Бердар М.М. Фінанси підприємств: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.]. К.: Центр учбової літератури, 2010. 352 с.
4. Коласс Б. Управления финансовой деятельностью предприятия. М.: Финансы; ЮНИТИ, 2007. 576 с.
5. Крамаренко Г. О., Чорна О.Є. Фінансовий аналіз. Підручник. К.: ЦУЛ, 2008. 392 с.
6. Омелянович Л.О., Богун К.В. Розвиток фінансової інфраструктури малого підприємництва. Донецьк: [ДонНУЕТ], 2011. 205 с.
7. Саблук П. Т., Білорус О. Г., Власов В. І. та ін. Глобалізація і продовольство: Монографія. К.:ННЦІАЕ, 2008. 632с.
8. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура; Пер. с англ. М.: ГУ ВШЭ, 2000. 608с.
9. Большая Советская Энциклопедия. URL: <http://e-libra.ru/read/184214-bolshaya-sovetskaya-yenciklopediya-sl.html>
10. Фомин П.А, Старовойтов М.К. Особенности оценки производственного потенциала промышленных предприятий: Библиотека экономиста: бизнес планирование, бюджет. URL: [www.cis2000.ru/1/37\\_1\\_1.shtml](http://www.cis2000.ru/1/37_1_1.shtml) - 81к.
11. Белінська О.В. Сутність фінансового потенціалу підприємства. *Вісник ХНУ. Економічні науки*. 2012. №4. С. 267-274.
12. Паенко Т.В. Налоговое регулирование в контексте формирования финансового потенциала на предприятии. *Бізнес-інформ*. 2009. №9. С. 96-98.
13. Соколов А.В. Потенциал промышленного предприятия: оценка и управление с системных позиций: автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук: спец. 01.03.04 „Экономика”. Кемерово, 2007. 23 с.
14. Белов О.В. Визначення фінансового потенціалу підприємства. *Регіональні перспективи*. 2002. №5. С.29-34.
15. Атаева А. Г. Механизм формирования финансовой самостоятельности муниципальных образований : дис... канд. экон. наук : 08.00.10. Екатеринбург, 2011. 411 с.
16. Бикова В. Г. Фінансово-економічний потенціал підприємств загальнодержавного значення - оцінка і управління. *Фінанси України*. 2005. № 6. С. 56-61.

17. Боровикова Е. В. Финансовый потенциал как комплексный показатель эффективности финансово-бюджетной политики. *Экономический анализ: теория и практика*. 2008. № 18. С. 25-28.
18. Ковалев В. В. Финансовый анализ: управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. М. : Финансы и статистика, 1995. 432 с.
19. Кунцевич В. О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки. *Актуальні проблеми економіки*. 2004. № 7(37). С. 123-130.
20. Онишко С. В. Фінансовий потенціал інноваційного розвитку економіки. *Фінанси України*. 2003. № 6. С. 67-74.
21. Путятин Ю. О., Пушкар О. І., Тридід О. М., Путятин Ю. О. Фінансові механізми стратегічного управління розвитком підприємства : монографія. Х. : Основа, 1999. 488 с.
22. Свірський В. Фінансовий потенціал: теоретико-концептуальні засади. *Світ фінансів*. 2007. № 4(13). С. 43-51.
23. Стецюк П. А. Економічна суть фінансових ресурсів. *Фінанси України*. 2007. № 1. С. 129-143.
24. Федонін О. С., Репіна І. М., Олексюк О. І. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник. -2-ге вид., без змін. К. : КНЕУ, 2006. С. 168-195.
25. Гончарова Ю.С. Методи та етапи оцінки фінансового потенціалу підприємства. *Економіка підприємства*. 2013. №4. С 43-45.
26. Стецюк С.А. Методичні аспекти оцінки фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств. *Фінанси і кредит*. 2009. №1. С. 11-17.

## **РОЗДІЛ 7**

# **ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ**

**Н.Е. Дєєва**, д-р екон. наук

**М.С. Зінюк**, аспірант

### **СУТНІСТЬ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ**

Сучасні тенденції розвитку економіки характеризуються значним впливом цифрових інформаційних технологій. Все більшої актуальності набувають дослідження цифрової економіки як окремої галузі, визначення взаємного впливу з корпораціями, які є активними учасниками та рушіями розвитку цифрової економіки. Поширення поняття «цифровізація» в суспільстві спричиняє певну плутанину через недостатнє розуміння сутності даного поняття та його різниці із цифровою трансформацією, а також їх ролі у цифровій економіці. Цифрову економіку, процеси цифровізації та цифрової трансформації, зокрема в корпоративному управлінні розглядали у своїх наукових працях багато вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема: В. Куриляк, Н. Дєєва, Н. Чухрай, М. Макарова, А. Сіленко, О. Копішинська, Л. Мусіна, О. Гірна, В. Котельніков, К. Цузе, Д. Тапскотт, Н. Лейн, Л. Маргхеріо, Е. Бриньольфссон, Б. Кахін, Т. Мезенбург та інші. Незважаючи на численні наукові дослідження та публікацію праць пов'язаних із цифровою економікою, процесами цифровізації та цифрової трансформації, залишається недостатньо дослідженим сутність цифрової трансформації у корпоративному управлінні та її вплив на розвиток цифрової економіки України та світу.

Необхідною умовою для стійкого і довгострокового розвитку цифрової економіки в Україні є створення конкретних ринкових стимулів, мотивів, попиту і пропозиції на використання цифрових технологій, продуктів і послуг в українській промисловості, в побуті, в економіці і в суспільстві. Конкурентоспроможність і національний розвиток, а також збільшення виробництва високотехнологічної продукції та добробуту населення є запорукою розвитку. [1]

Концепція «цифровізації» в даний час популярна і має багато різних визначень. Одним з них є насичення фізичного світу електронними цифровими пристроями та системами, а також генерація електронної інформації між ними, яка фактично забезпечує віртуальну взаємодію між пристроями і фізичним світом, а саме створює кібер-фізичний простір. Цифровізація є визнаним механізмом економічного зростання, оскільки технології можуть позитивно впливати на ефективність, результативність, вартість і якість економічної, соціальної та особистої діяльності юридичних осіб. Цифровізація процесів



актуальна не тільки на рівні окремих підприємств: цілі галузі вибирають для себе цей шлях розвитку як єдину можливість відповідати стрімко мінливим умовам навколишнього світу. Основна мета цифровізації – цифрова трансформація існуючих і нещодавно створених галузей промисловості, перетворення областей життя в нові, більш ефективні і більш сучасні. Завдяки цьому цифрова трансформація промисловості, роздрібною торгівлі, державного сектора і інших сфер вже сьогодні змінює життя кожної людини і кожної компанії [2].

В основі цифрової трансформації – всеохоплюючий Інтернет і можливість підключення багатьох пристроїв. При цьому мова йде не просто про те, щоб з'єднати людей з людьми, об'єкти з об'єктами і людей з об'єктами, а про те, що можна зробити після того, як підключення здійсниться. Глобалізація сучасного бізнесу викликає значні труднощі у трансформації організацій, зокрема у можливості використання лавиноподібного зростання масиву даних. Традиційні підходи до методів отримання інформації, аналізу і обробки даних втрачають свою ефективність. Даних занадто багато, вони з'являються надто швидко, і вони занадто розподілені. Сучасні тенденції розвитку світової економіки свідчать про активне використання цифрових технологій, зокрема корпоративними підприємствами для задоволення як власних потреб, так і потреб стейкхолдерів. Цифрова трансформація бізнесу дає змогу отримати додатково нові переваги на ринку та збільшити власну конкурентоздатність.

На сьогоднішній час у більшості країн світу розглядають розповсюдження програм розвитку цифрової економіки та інформаційного суспільства, розвиток цифрового врядування та цифрового міста. Ці тенденції дозволяють забезпечити транспарентність, знизити транзакційні витрати та підвищити рівень довіри до державних структур та корпоративних підприємств зокрема. Цифровий розвиток економіки розглядають як комплекс механізмів, мотивацій та стимулів розвитку цифрових технологій, а відтак розгалуженої цифрової інфраструктури, задля використання можливостей держави, посилення її конкурентоздатності, а також зростання благополуччя громадян. Концепція розвитку цифрових технологій передбачає виконання низки заходів, мета яких – подолання цифрового розриву шляхом запровадження та використання новітніх технологій зв'язку та передачі даних, а також всебічне запровадження цифрових технологій – від запровадження цифрових робочих місць до приєднання до цифрових ініціатив сучасного світу.

Разом із появою перших цифрових машин та мов програмування вчених зацікавило поняття цифровізації та галузь її застосування. На сьогодні проникнення цифрових технологій у всі сфери життя є трендом, який носить назву «Цифрові зрушення» (Digital Disruption) і дозволяє зазирнути у майбутнє. Дослідження показують, що з 2000 року 52 відсотки компаній, які знаходилися у списку Fortune 500, збанкрутували, були об'єднані з іншими або перестали існувати внаслідок цифрових порушень. Зіткнення фізичного та цифрового світу вплинуло на всі аспекти суспільства, торгівлі, підприємств та окремих осіб.

Цифрова трансформація – це впровадження сучасних технологій в бізнес-процеси підприємства. Цей підхід має на увазі не тільки установку сучасного обладнання або програмного забезпечення, але і фундаментальні зміни в підходах до управління, корпоративної культури, зовнішніх комунікаціях. В результаті підвищується продуктивність кожного співробітника і рівень задоволеності клієнтів, а компанія здобуває репутацію прогресивної і сучасної організації. Цифрова трансформація часто розглядається через вузькі технологічні рамки, як черговий мобільний проект або ініціатива електронної комерції. Однак, в основному, цифрова трансформація є результатом того, що підприємства прагнуть адаптуватися до шторму нових технологій, які зачіпають ринки і клієнтів. Ефективні внутрішні системи, процеси та виробничо-збутові ланцюжки завжди будуть важливі, але підприємствам все більше і більше доведеться використовувати навички, можливості і захоплення зовнішнього ринку [1].

Цифрові зрушення стали реальністю для більшості організацій. Більше однієї третини керівників дослідженні Forbes Insights / Treasure Data стверджують, що на них безпосередньо впливає конкуренція з боку цифрових гравців і гравців, що володіють даними [3]. Крім того, більшість керівників вважають, що ризики цифрових зрушень є високими, і багато з них вже відчувають вплив. Насправді, 51% опитаних керівників повідомляють про високий рівень ризику для своєї організації (з точки зору частки ринку та доходів) протягом наступних п'яти років з-за технологічних порушень стартапів або інновацій існуючими компаніями. Компанії, які не встигають за розвитком цифровізації, залишаються в уразливому становищі, оскільки цифрові тенденції вважаються критичними для того, щоб компанія мала конкурентні переваги.

Розбудова цифрової економіки в Україні сформульована у Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018 – 2020 роки. Погоджуємося з думкою В. Фішука [4], що цифрова економіка – це доволі нова для України парадигма розвитку і її основою є не тільки ІТ-компанії, а й усі інші компанії та організації, які є користувачами продуктів і послуг ІТ-компаній. Для інтенсифікації цифрової трансформації у всіх сферах економіки пропонується застосовувати елементи публічно-приватного партнерства з урахуванням інтересів багатьох зацікавлених сторін [5].

У багатьох країнах цифровізація є сферою активної політики саме держави: через стимулювання бізнесу та громадян до цифровізації, побудови національних цифрових інфраструктур, залучення приватних інвесторів до створення цифрових платформ. На черзі розвиток електронної взаємодії між суб'єктами бізнесу. За розрахунками фахівців [4] перехід лише на електронні рахунки та контракти між бізнесом привнесе компаніям додатково до 400 млрд. євро доходу. Використання українськими компаніями цифрових технологій в корпоративній діяльності знаходиться на високому рівні, але необхідно сконцентрувати увагу на цифровій трансформації міжоб'єктного середовища, особливо для розвитку корпоративного управління, на забезпеченні наявності цифрових платформ, залученні відповідних інвестицій на їх створення, створенні відповідних стимулів користуватися ними тощо.

Цифровізацію в корпоративному управлінні слід розглядати як процес створення інформаційних ресурсів, що дає змогу корпоративному управлінню бути більш гнучким, пристосованим до вимог стейкхолдерів і конкурентоспроможним, за допомогою цифрових технологій. А цифрова трансформація у сфері корпоративного управління трактується як процес удосконалення існуючих та створення нових бізнес-процесів для ефективного управління та взаємодії між менеджментом та радою директорів [6].

Останнім часом в Україні відбулося декілька важливих подій у сфері корпоративного управління, які матимуть значний вплив на економіку України, в тому числі на залучення інвестицій. Зміни направлені на забезпеченні прозорості інформації для усіх стейкхолдерів, зокрема можливості контролю державою їхньої діяльності (усі операції через цифрову економіку будуть відкритими – скільки купив, скільки продав, скільки податків треба сплатити – унеможливають тіньову економіку і ухилення від податків), адже ПАТ тепер обирають шлях відкритості, через розміщення акцій серед інвесторів, отримуючи доступ до значних фінансових ресурсів, інвестицій. ПрАТ, які відмовляються від усіх складних механізмів, що є обов'язковими для ПАТ (а раніше і для ПрАТ), свідомо зменшують свою можливість залучення інвестицій. Ось таким чином держава дає вибір акціонерам діяти на власний розсуд (обирати між ПАТ і ПрАТ), але тим часом не забуває вести контроль над усіма операціями через цифрову трансформацію. Уряд усіма методами шукає шляхи для збільшення капіталу чи то цифрова економіка, чи то спрощення корпоративного законодавства. У таблиці 1 виокремлено механізм залучення інвестицій емітентами цінних паперів в умовах цифрової економіки [7]

**Таблиця 1- Механізм залучення інвестицій емітентами цінних паперів в умовах цифрової економіки**

Елементи механізму залучення інвестицій	Характеристика елементів
1	2
1. Законодавча база	Ухвалення законопроекту № 5592-д щодо спрощення ведення бізнесу та залучення інвестицій емітентами цінних, а також Концепції розвитку цифрової економіки до 2020 року сприяє залученню інвестицій, тому що відбувається євроінтеграція, українське законодавство адаптується до світових стандартів з метою удосконалення правових режимів, забезпечення спрощення системи звітності, випуску акцій, організації публічних акціонерних товариств, створення прозорості ринків капіталу, відкритості інформації, цифровізації промисловості та бізнесу.
2. Фінансове середовище	Спрощена система виходу з публічності акціонерних товариств сприяє появі в Україні власних IPO. Українські компанії, які виходитимуть на публічний ринок за фінансовими ресурсами за власним бажанням, а не з історичних обставин, повинні будуть прийняти і виконувати високі вимоги відповідно до свого «публічного» статусу. Розкриття регулярної інформації, наявність незалежних директорів у наглядовій раді, комітети наглядової ради – основні, але не всі вимоги до товариств, націлених на залучення інвестиційних ресурсів на ринках капіталу.

1	2
	Інвесторами тепер можуть стати звичайні фізичні та юридичні особи.
3. Інформаційне забезпечення	Перехід до цифрової економіки до 2020 року сприяє появі більшої відкритості інформації (кожен може спостерігати за проведенням тендерів на ProZorro; переглядати звітність на Smida; усі комерційні операції проводитимуться через електронні гроші, що сприятиме більш точному підрахунку доходів і витрат, зменшення похибки розрахунку ВВП, ефективності економіки; страхування, медицина, юриспруденція, маркетинг – усім можна управляти віртуально, зменшуючи витрати часу і людських ресурсів).
4. Сприятлива економічна зона	Вищезгадані зміни у законодавстві прогнозують ріст ВВП за 3 роки мінімум на 5 %, навіть в умовах нестабільної політичної та військової ситуації України. Переведення найбільших банків країни з приватної форми в державну має зміцнити позиції банківської системи і зберегти кошти вкладників банку. Проте інфляція та падіння національної валюти за останні роки лише набрали обертів.
5. Податкове стимулювання	Поява єдиного податку значно спростила фіскальну систему, а також поява пільг для платників ПДВ. Платників єдиного податку у 2018 звільнено від сплати авансового внеску при виплаті дивідендів. З 1 січня 2018 року по 31 грудня 2018 року звільняються від ПДВ та акцизу операції з імпорту електромобілів.

Джерело: побудовано автором за [7]

Крім зазначених елементів у табл. 1 є багато інших складових системи по залученню інвестицій, тому що загальна ситуація в державі, а особливо в першу чергу державне регулювання, зміни законодавства – усе в комплексі сприяє на появу нового капіталу у нашій економіці.

У роботі [8] аналізується вплив цифрової трансформації на появу нових об'єктів інвестування. Поява криптовалюти стимулювала зростання залучення інвестицій за допомогою ICO (первинного розміщення монет), що, безсумнівно, викликало відволікання ресурсів від інвестування «старим перевіреним способом», за допомогою IPO (первинного публічного розміщення). Існують різні альтернативи емісії криптовалюти: майнінг, формінг і ICO. Оптимісти ринку криптовалют розцінюють ICO як спробу застосувати біржові правила IPO в більш демократичному середовищі криптовалютного ринку.

На думку фахівців, блокчейн-проекти перекроюють традиційні сфери бізнесу на децентралізований формат без кордонів і обмежень по статусу і віку інвесторів, географічному положенню гравців. На відміну від IPO, для ICO бар'єрів доступу на ринок практично немає, проте різні країни законодавчо намагаються регулювати дане явище. Незважаючи на примарну легкість інвестування в ICO, завищені очікування інвесторів і численні історії швидкого збагачення, у ICO є істотні проблеми, які переважають чашу терезів на користь надійного інвестування в IPO. [8]

Найбільш значною проблемою на даному етапі є можливість появи шахрайських стартапів і невдалих проектів. Недовга історія криптовалют свідчить також про можливості незаконного виведення коштів внаслідок технічної недосконалості. Маючи в анамнезі невдачі з доткомівськими компаніями, інвестори побоюються чергового фіаско. Відсутність кредитора останньої інстанції, нормативно-правової бази та системи страхування свідчать про високий кредитний ризик для інвесторів. Ринок криптовалют в більшості випадків спекулятивний за своєю суттю, що також підтверджується високим рівнем сприйнятливості до новинного фону. Поява фінансових бульбашок і є частиною стратегії інвесторів, що дозволяє розраховувати на надвисоку дохідність.

Визначенням особливостей корпоративного управління в епоху цифрових технологій займалися багато вчених і практиків. У роботі Е.Вермюлена [9] зазначається необхідність переосмислення структури сучасної корпорації у новому цифровому світі, для того, щоб вижити і розвиватися, корпорації повинні застосовувати нові принципи корпоративного управління щоб залишатися актуальними, конкурентними і успішними.

На конференції «Corporate Governance in the Age of Digital Disruption», яка проводилась Olayan School of Business (OSB) у 2018 р. розглядалися питання впливу цифрових зрушень на зміни у корпоративному управлінні. Зазначається, що процеси цифровізації надзвичайно вплинули на процес ведення бізнесу. Цифрові тенденції, такі як аналітика великих даних, хмарні обчислення, мобільна комерція, проникнення смартфонів і соціальні медіа, тепер вбудовані в основу бізнесу по всьому світу. [10]

Ці зміни створили різноманітні виклики для компаній, які прагнуть вийти на ринок, з точки зору створення довіри до діяльності корпорацій, створення корпоративного авторитету та якісного корпоративного управління. Для підприємств цифрові технології зараз вважаються основним зовнішнім агентом змін у порівнянні з економічними та ринковими умовами та можливістю зробити необхідні для сьогодення цифрові трансформації у корпоративному управлінні [11].

У роботі «Корпоративне управління в цифровій економіці: критичне значення управління інформацією» зазначається, що ефективне корпоративне управління в умовах цифрової економіки вимагає якісного управління інформацією з боку усіх органів управління корпорацією.

Стаття підкреслює важливість управління інформацією для ефективного корпоративного управління, що дозволяє організаціям максимізувати цінність інформації як ділового активу, мінімізуючи ризики та витрати, особливо ті, які пов'язані з вартістю цінних паперів. Надзвичайно важливо, щоб наглядова рада та рада директорів розуміли, що управління інформацією є ключем до належного корпоративного управління. На жаль, чисельні дослідження показують, що існує плутанина щодо того, які особливості корпоративного управління існують у цифровій економіці [12].

У статті визначено вплив цифрових трансформацій на корпоративне управління. Зазначено, що процеси цифрової трансформації є необхідними для

багатьох країн світу і невикористання цифрових технологій у бізнесі є показником недостатнього розвитку. Доведено, що ефективне корпоративне управління в умовах цифрової економіки вимагає якісного управління інформацією з боку усіх органів управління корпорацією та зазначена роль усіх складових для підвищення якості корпоративного управління.

Цифрова трансформація – це впровадження сучасних технологій в бізнес-процеси підприємства. Цей підхід має на увазі не тільки установку сучасного обладнання або програмного забезпечення, але і фундаментальні зміни в підходах до управління, корпоративної культури, зовнішніх комунікаціях. В результаті підвищується продуктивність кожного співробітника і рівень задоволеності клієнтів, а компанія здобуває репутацію прогресивної і сучасної організації.

Цифровізація в корпоративному управлінні – це процес створення інформаційних ресурсів, що дає змогу корпоративному управлінню бути більш гнучким, пристосованим до вимог стейкхолдерів і конкурентоспроможним, за допомогою цифрових технологій. А цифрова трансформація у сфері корпоративного управління трактується як процес удосконалення існуючих та створення нових бізнес-процесів для ефективного управління та взаємодії між менеджментом та радою директорів

### Список використаної літератури

1. Digital Transformation Is Racing Ahead and No Industry Is Immune. *Harvard Business Review*. March 09, 2018. URL: <https://hbr.org/sponsored/2017/07/digital-transformation-is-racing-ahead-and-no-industry-is-immune-2#7s8d6f87>

2. Как цифровая трансформация поможет развитию вашей организации? *TERRASOFT. Платформа bpm'online для управления бизнес-процессами и CRM*. URL: <https://www.terrasoft.ua/digital-transformation> (дата звернення 15.02.2019)

3. The Reality Of Digital Disruption – How To Stay Ahead. *Forbes Insights*, July 17, 2018. URL: <https://www.forbes.com/sites/insights-treasuredata/2018/07/17/the-reality-of-digital-disruption-how-to-stay-ahead/#59c07a9343c1>

4. Фішук В. Діджиталізація – це лише початок. *День*, 12 квітня, 2018. URL: <https://day.kyiv.ua/uk/article/ekonomika/didzhytalizaciya-ce-lyshe-pochatok>

5. Деева Н.Е., Хмурова В. В. Публічно-приватне партнерство: інтереси зацікавлених сторін. *Економіка України*. 2018. № 9. С. 99-111.

6. Зінюк М. С. Корпоративне управління в епоху цифровізації. *Молодий вчений*. 2019. №3.

7. Деева Н.Е., Делейчук В. В. Механізми залучення інвестицій емітентами цінних паперів в умовах розвитку цифрової економіки України. *Молодий вчений*. 2018. № 3(2). С. 653-659.

8. Деева Н.Е., Делейчук В. В., Силкіна Ю. О. Механізми залучення інвестицій в умовах цифрової економіки. *Проблеми та перспективи розвитку*

інноваційної діяльності в Україні: матер. XI Міжнародного бізнес-форуму (22 березня 2018 р.) / відп. ред. А.А. Мазаракі. К: КНТЕУ, 2018. С.81–84.

9. Vermeulen, Erik P.M., Corporate Governance in a Networked Age. *Wake Forest Law Review*, August 9, 2015. URL: <https://heinonline.org/HOL/LandingPage?handle=hein.journals/wflr50&div=33&id=&page=#7s8d6f87>

10. Melhem, Sally Abou Discussions on corporate governance in the age of digital disruption at OSB. OSB Maamari AuditoriumAUB - OSB. American University of Beirut, Lower Campus., Beirut, Lebanon, Lebanon, November 2, 2018. URL: <https://www.aub.edu.lb/osb/news/Pages/Discussions-on-corporate-governance-in-the-age-of-digital-disruption-at-OSB.aspx>

11. Adams, Michael A., Bennett, Susan Corporate governance in the digital economy: The critical importance of information governance. *Governance Directions*, November 2018, Vol 70, Issue 10. URL: <https://www.sibenco.com/corporate-governance-in-the-digital-economy/>

12. Fenwick, Mark, McCahery, Joseph A., Vermeulen Erik P. M. The End of «Corporate» Governance: Hello «Platform» Governance. *European Business Organization Law Review* 20(2), February 2019. URL: <https://corpgov.law.harvard.edu/2019/03/06/the-end-of-corporate-governance-hello-platform-governance/>

# ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ПЕНСІЙНОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ

**В.Д. Понікаров**, к-т екон. наук  
**О.А. Федорищева**

## АНАЛІЗ БЮДЖЕТУ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ

Пенсійний фонд України — орган, який здійснює керівництво та управління солідарною системою, провадить збір, акумуляцію та облік страхових внесків, пенсії та підготовляє документи для їх виплати, забезпечує своєчасне і в повному обсязі фінансування та виплату пенсій, допомоги на поховання, здійснює контроль за цільовим використанням коштів Пенсійного фонду, вирішує питання, пов'язані з веденням обліку пенсійних активів застрахованих осіб на накопичувальних пенсійних рахунках, здійснює адміністративне управління Накопичувальним фондом та інші функції, передбачені Статутом Пенсійного фонду [1].

Відповідно до покладених на нього завдань Пенсійний фонд[1]:

1) звичайно та аналізує ситуацію у сфері пенсійного забезпечення, забезпечує проведення щорічних актуарних розрахунків фінансового стану системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування;

2) розглядає бюджет Пенсійного фонду України та подає його Міністрові соціальної політики, здійснює ефективний розподіл фінансових ресурсів для пенсійного забезпечення, складає звіт про виконання бюджету Пенсійного фонду України;

3) формує та веде реєстр застрахованих осіб;

4) організовує та контролює роботу територіальних органів щодо:

- забезпечення додержання підприємствами, установами, організаціями та громадянами вимог актів законодавства про пенсійне забезпечення;

- забезпечення надходжень від сплати збору на обов'язкове державне пенсійне страхування, ведення обліку їх надходжень відповідно до законодавства;

- здійснення контролю за додержанням законодавства про загальнообов'язкове пенсійне страхування, правильність нарахування, обчислення, повнота і своєчасність сплати страхових внесків, призначенням і виплатою пенсій;

- стягнення своєчасно не нарахованих та/або не сплачених сум страхових внесків та інших платежів;

- застосування фінансових санкцій;

- призначення (перерахунку) і виплати пенсій;



- забезпечення своєчасного і в повному обсязі фінансування та виплати пенсій та інших виплат, які згідно із законодавством здійснюється за рахунок Пенсійного фонду;

- облік коштів Пенсійного фонду, ведення статистичної та бухгалтерської звітності;

5) здійснення в межах своїх повноважень контролю за використанням коштів Пенсійного фонду;

6) аналізує та прогнозує надходження коштів від сплати єдиного внеску, організує взаємодію та обмін інформацією з питань нарахування та сплати внеску, персоніфікованого обліку від його сплати, розрахунку показників середньої заробітної плати працівників для нарахування пенсій;

7) готує звітність передбачену законодавством.

Пенсійний фонд з метою організації своєї діяльності забезпечує здійснення заходів щодо запобігання корупції і контроль за їх виконанням в апараті Пенсійного фонду та його територіальних органах, здійснює добір кадрів, організує ведення діловодства та архіву. Для виконання покладених на нього завдань Пенсійний фонд має право [1]:

1) отримувати безплатно від органів державної влади, підприємства установ організацій, незалежно від форми власності, виду діяльності та господарювання і від фізичних осіб — суб'єктів підприємницької діяльності відомості, пов'язані з нарахуванням обчисленням страхових внесків, а також інші відомості необхідні для виконання ним функцій, передбачених законодавством;

2) проводити планові, а також у передбачених законодавством випадках позапланові перевірки на будь-яких підприємствах, в установах, організаціях та у фізичних осіб — суб'єктів підприємницької діяльності бухгалтерських книг, звітів, кошторисів та інших документів, пов'язаних із нарахуванням, обчисленням та сплати страхових внесків, отримувати необхідні пояснення, довідки і відомості (у тому числі письмові) з питань, що виникають під час таких перевірок;

3) вимагати від керівників та інших посадових осіб підприємств, установ, організацій і фізичних осіб — суб'єктів підприємницької діяльності усунення виявлених порушень законодавства про порядок нарахування, обчислення та сплати страхових внесків, здійснення фінансових операцій Пенсійного фонду України та порядок їх використання;

4) вилучати в установленому законодавством порядку у підприємств, установ, організацій і фізичних осіб — суб'єктів підприємницької діяльності документи, що підтверджують приховування (заниження) розміру заробітної плати (доходу) інших виплат, на які нараховуються страхові внески, або порушення порядку використання коштів Пенсійного фонду України;

5) порушувати відповідно до законодавства справи про банкрутство підприємства, установи, організації або вносити пропозиції щодо скасування державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності в разі систематичної несплати ними страхових внесків;

6) застосовувати фінансові санкції, передбачені законом;

7) стягувати з платників страхових внесків не сплачені суми страхових внесків;

8) порушувати в установленому законом порядку питання про притягнення до відповідальності осіб, винних у порушенні законодавства про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування;

9) укладати договори про добровільну участь у системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування;

10) одержувати кредити в установах банків;

11) здійснювати інші права, передбачені законодавством.

Бюджет Пенсійного фонду являє собою план утворення і використання цільового страхового фонду, що формується за рахунок страхових внесків до солідарної системи та надходжень з інших джерел, визначених пенсійним законодавством України [1].

Джерелами формування коштів Пенсійного фонду є [1]:

1) страхові внески на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, крім частини внесків, що спрямовується до Накопичувального фонду;

2) інвестиційний дохід, який отримує від інвестування резерву коштів для покриття дефіциту бюджету Пенсійного фонду в майбутніх періодах;

3) кошти Державного бюджету та цільових фондів, що перераховуються до Пенсійного фонду у випадках, передбачених Законом;

4) суми від фінансових санкцій, застосування відповідно до закону та інших законів до юридичних і фізичних осіб за порушення встановленого порядку нарахування, обчислення і сплати страхових внесків та використання коштів Пенсійного фонду, а також Суми адміністративних стягнень, накладених відповідно до Закону на посадових осіб і громадян за ці порушення;

5) благодійні внески юридичних і фізичних осіб;

6) добровільні внески;

7) інші надходження відповідно до законодавства.

Збір на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування сплачується одночасно з одержанням грошей на оплату праці в установах банків. У випадку нестачі грошей на оплату праці платників збору і виплати збору в повному обсязі Видача грошей на оплату праці і сплата збору здійснюється в пропорційних розмірах [1].

Суми вчасно не виплаченого збору на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування вважається простроченою заборгованістю (недоїмка) і стягуються з нарахуванням пені, що нараховується на суму заборгованості прострочений день платежу в розрахунку 120% річних від облікової ставки НБУ, що була в період наявності недоїмки [1]. Кошти Пенсійного фонду зараховуються на його єдиний рахунок Пенсійного фонду і зберігаються на окремих рахунках його територіальних органів в уповноваженому банку [1]. Кошти Пенсійного фонду не включаються до складу Державного бюджету України і не підлягають оподаткуванню [1].

У таблиці 1 наведена динаміка доходів Пенсійного фонду України.

Таблиця 1 – Динаміка доходів Пенсійного фонду України

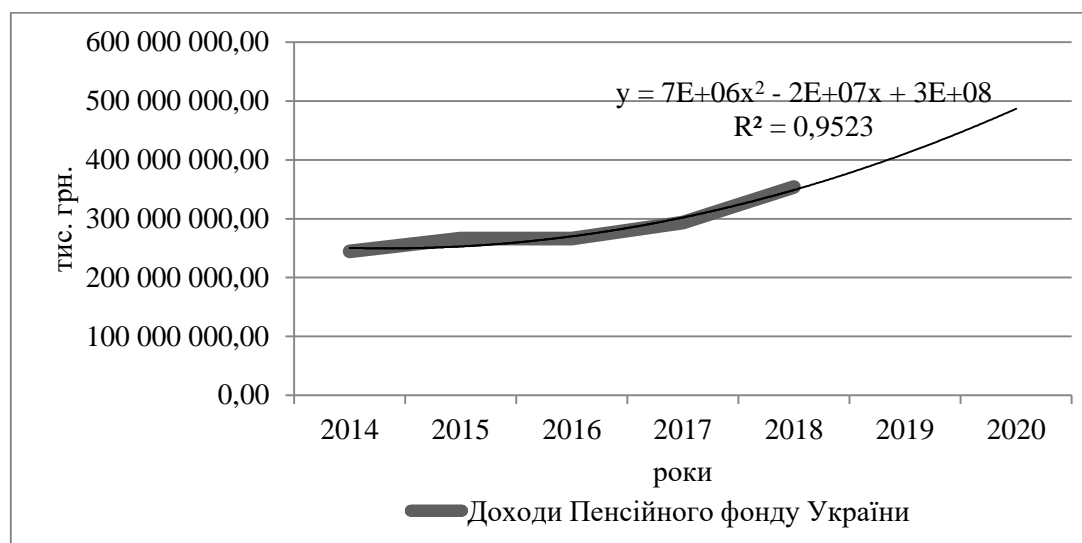
Доходи Пенсійного фонду України	2016 рік, тис грн.	2017 рік, тис. грн.	2018 рік, тис. грн.	Темп росту, %	
				2017 до 2016	2018 до 2017
Власні надходження Пенсійного фонду України	111706564,7	158910141,9	202084291,9	142,26	127,17
Кошти Державного бюджету України на фінансове забезпечення виплати пенсій, надбавок та підвищень до пенсій, призначених за пенсійними програмами, та дефіциту коштів Пенсійного фонду України, у тому числі:	142586226,6	133458626,3	150090990,1	93,60	112,46
Кошти Державного бюджету України на компенсацію роботодавцю частини фактичних витрат, пов'язаних із сплатою єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування	1400,00	1037,40		74,10	0,00
Кошти Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань	218,5	19,4		8,88	0,00
Кошти Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття	6693,20	13,4	0,1	0,20	0,75
Кошти Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності (стаття 25 Закону України "Про Державний бюджет України на 2016 рік")	1500000,00				
Усього доходів	266535578,70	293239887,30	353947823,00	110,02	120,70

Джерело: побудовано автором за [2-6]

Власні надходження мають тенденцію до зростання у 2017 році приріст становив 42,26%, у 2018 році – 27,17%, також зросла частка власних надходжень Пенсійного фонду України у 2016 році – 41,91%, у 2017 році – 54,19%, у 2018 році – 57,09% від загальної вартості доходів Пенсійного фонду

України. Величина коштів Державного бюджету України на фінансове забезпечення виплати пенсій, надбавок та підвищень до пенсій, призначених за пенсійними програмами, та дефіциту коштів Пенсійного фонду України у 2017 році зменшились на 6,4% у порівнянні з 2016 роком, але зросла на 12,46% у 2018 році. Законом України «Про Державний бюджет України на 2018 рік» передбачені асигнування на пенсійні виплати по бюджетній програмі «Фінансове забезпечення виплати пенсій, надбавок і підвищень до пенсій, призначених за пенсійними програмами, та дефіциту коштів Пенсійного фонду України» (код програмної класифікації видатків та кредитування державного бюджету – 2506080) у сумі 150 090 990,10 тис. грн [2-6].

Проаналізувавши динаміку доходів Пенсійного фонду України авторами було побудоване рівняння поліноміального тренду, яке наведене на рисунку 1.



**Рис. 1 – Поліноміальна лінія тренду доходів Пенсійного фонду України**

Джерело: побудовано автором за [2-6]

Побудоване рівняння є достатньо точним для прогнозу рівня доходу Пенсійного фонду України, оскільки рівень апроксимації складає 0,9523. Прогноз на 2 роки свідчить про не стрімке збільшення рівня доходів ПФУ.

На рисунку 2 наведена структура власних надходжень Пенсійного фонду України. До складу власних доходів враховано [8]:

1) суму єдиного внеску, розподілену на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування. Особливістю є, зокрема:

- зміна максимальної величини бази нарахування ЄСВ (з 25 розмірів прожиткового мінімуму для працездатних осіб на 15 розмірів мінімальної заробітної плати);
- скасування пільгової ставки ЄСВ (0,5 розміру мінімального страхового внеску) для 1 групи платників єдиного податку;
- запровадження сплати ЄСВ для членів фермерських господарств.



**Рис. 2 – Структура власних надходжень Пенсійного фонду України у 2018 році**

Джерело: побудовано автором за [7]

2) кошти від підприємств на покриття фактичних витрат на виплату та доставку пенсій, призначених особам, які працювали на роботах за списком № 1 виробництв, робіт, професій, посад і показників, затвердженим Кабінетом Міністрів України. Розрахунки проводились з урахуванням фактичного відсотку відшкодування зазначених виплат, який склався за попередні звітні періоди (коефіцієнт платоспроможності підприємств), постанови КМУ від 24 червня 2016р. №461 «Про затвердження списків виробництв, робіт, професій, посад і показників, зайнятість в яких дає право на пенсію за віком на пільгових умовах».

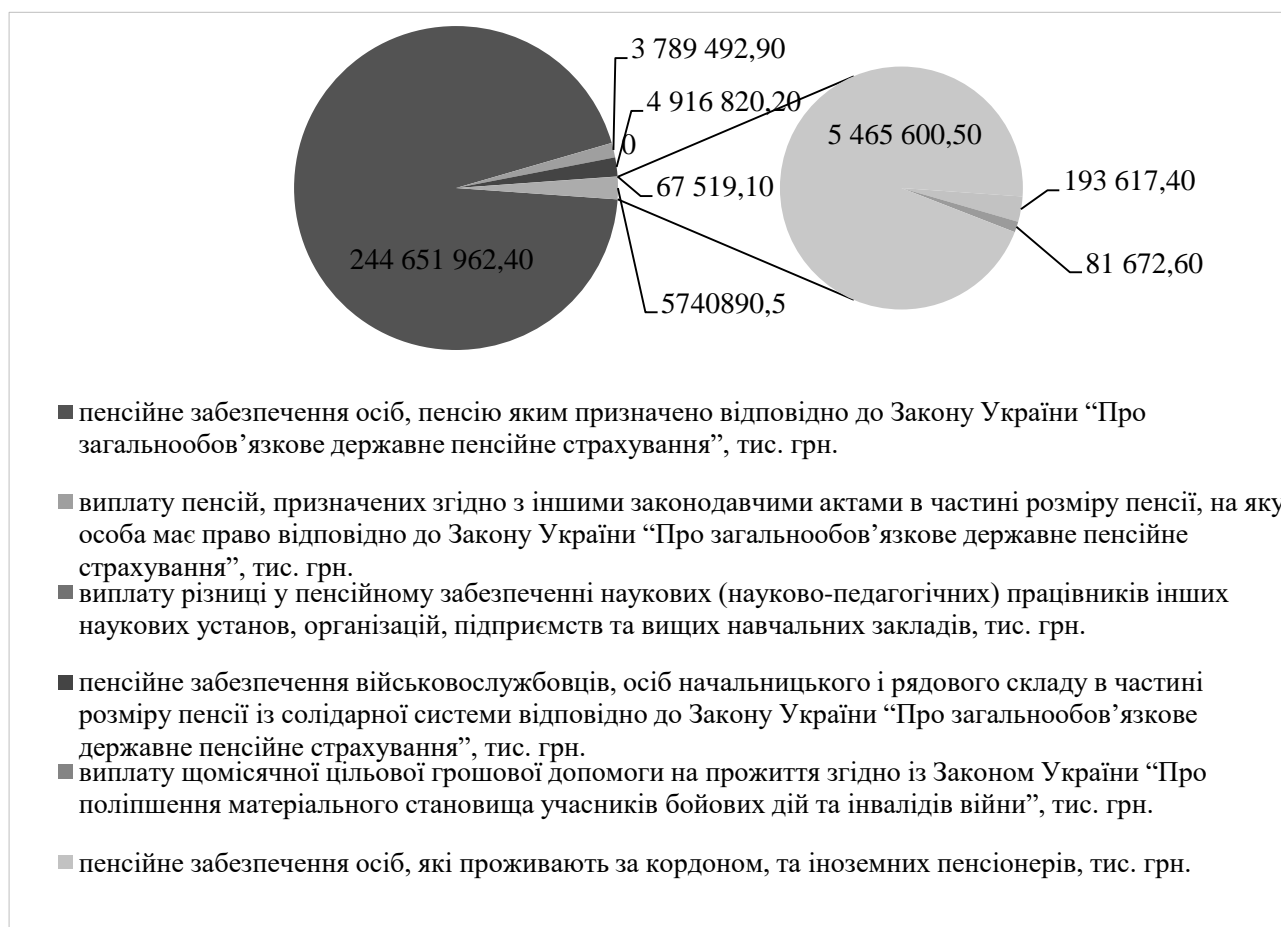
3) кошти від підприємств на покриття фактичних витрат на виплату та доставку пенсій, призначених особам, які працювали на роботах за списком № 2 виробництв, робіт, професій, посад і показників, затвердженим Кабінетом Міністрів України, а також працівникам, зайнятим на інших посадах, що дають право на призначення пенсії за віком на пільгових умовах. Враховується фактичний відсоток відшкодування зазначених виплат, який склався за попередні звітні періоди (коефіцієнт платоспроможності підприємств), постанова КМУ від 24 червня 2016р. №461 «Про затвердження списків

виробництв, робіт, професій, посад і показників, зайнятість в яких дає право на пенсію за віком на пільгових умовах».

4) кошти, сплачені банками за користування тимчасово вільними коштами Пенсійного фонду України, та інші власні доходи. Розрахунки надходження коштів, сплачених банками за користування тимчасово вільними коштами здійснювались на основі динаміки надходжень цих коштів за попередні звітні періоди та розміру облікової ставки Національного банку України.

5) кошти на виплату пенсій іноземним пенсіонерам, які проживають на території України. Розрахунки надходжень коштів на виплату пенсій іноземним пенсіонерам, які проживають на території України, здійснюються з урахуванням динаміки видатків на забезпечення відповідних виплат за попередні звітні періоди, курсу іноземних валют до гривні, змін у пенсійному законодавстві відповідних країн тощо.

Сума єдиного внеску, розподілена на загальнообов'язкове пенсійне страхування у структурі власних надходжень Пенсійного фонду України займає найбільшу частку, частки інших надходжень майже рівнозначні як видно з рисунку 1. Видатки за рахунок власних доходів визначені у сумі 259166685,1 тис. грн., в тому числі на (рис. 3)[8]:



**Рис. 3 – Структура видатків за рахунок власних доходів Пенсійного фонду України у 2018 році**

Джерело: побудовано автором за [8]

1) пенсійне забезпечення осіб, пенсію яким призначено відповідно до Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування»;

2) виплату пенсій, призначених згідно з іншими законодавчими актами в частині розміру пенсії, на яку особа має право відповідно до Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування»;

3) пенсійне забезпечення військовослужбовців, осіб начальницького і рядового складу в частині розміру пенсії із солідарної системи відповідно до Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування»;

4) виплату щомісячної цільової грошової допомоги на прожиття згідно із Законом України «Про поліпшення матеріального становища учасників бойових дій та інвалідів війни»;

5) пенсійне забезпечення осіб, які проживають за кордоном, та іноземних пенсіонерів;

6) розрахунково-касове обслуговування і плату за підкріплення готівкою виплати пенсії та грошової допомоги;

7) фінансування адміністративних витрат, пов'язаних із виконанням функцій, покладених на органи Пенсійного фонду України

8) в тому числі: на оплату послуг з виплати та доставки пенсій, призначених відповідно до Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування».

З аналізу структури видатків за рахунок власних доходів Пенсійного фонду України видно, що основну частку видатків, у розмірі 94%, складає пенсійне забезпечення осіб, пенсію яким призначено відповідно до Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування».

Видатки за рахунок коштів державного бюджету визначені з урахуванням розмежування джерел фінансування пенсійних виплат у сумі 99 437904,2 тис. грн. Кошти спрямовувалися на виплати, фінансування яких згідно із чинними законодавчими нормами здійснювалось за рахунок коштів державного бюджету, а саме на [8]:

1) виплату пенсій військовослужбовцям рядового, сержантського та старшинського складу строкової служби;

2) виплату пенсій, надбавок та підвищень до пенсій, призначених за різними пенсійними програмами, державної соціальної допомоги інвалідам і державної соціальної допомоги на догляд;

3) на виплату різниці між сумою пенсії, призначеної відповідно до Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність», та сумою пенсії із солідарної системи, обчисленої згідно із Законом України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», на яку має право науковий працівник;

4) виплату пенсій, доплат та компенсацій особам, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи;

5) виплату пенсій, призначених відповідно до пунктів «б» – «з» статті 13 Закону України «Про пенсійне забезпечення» та пунктів 2-8 частини другої статті 114 Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне

страхування» (стосовно осіб, які працювали у сільськогосподарських товаровиробників);

б) виплату пенсій, призначених відповідно до статті 14 Закону України «Про пенсійне забезпечення» та частини третьої статті 114 Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування»;

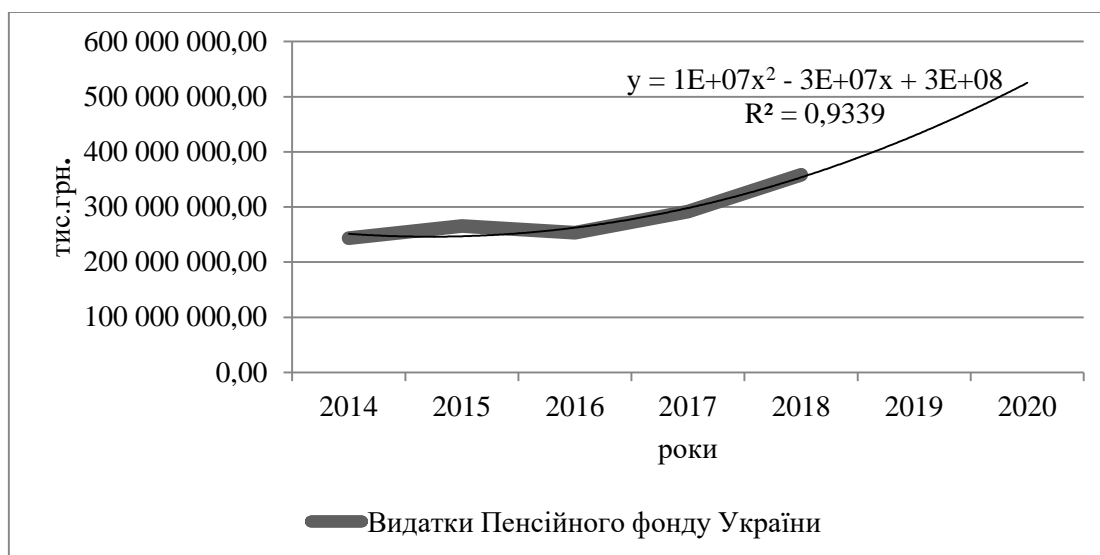
7) пенсійне забезпечення військовослужбовців, осіб начальницького і рядового складу (в частині перевищення розміру пенсії із солідарної системи відповідно до Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування»);

8) на виплату пенсій за вислугу років;

9) пенсійне забезпечення осіб, пенсія яким призначена згідно із Законом України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» за рахунок компенсації суми коштів на покриття фактичних витрат на виплату і доставку пільгових пенсій, які не можуть бути відшкодовані підприємствами без правонаступників та ліквідованими;

10) пенсійне забезпечення осіб, пенсія яким призначена згідно із Законом України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» за рахунок коштів Державного бюджету України на виплату різниці між розміром пенсії із солідарної системи та прожитковим мінімумом.[8]

Для наглядної ілюстрації зміни витратків Пенсійного фонду за рахунок власних доходів авторами було побудоване прогнозне рівняння поліноміального тренду зображене на рисунку 4.



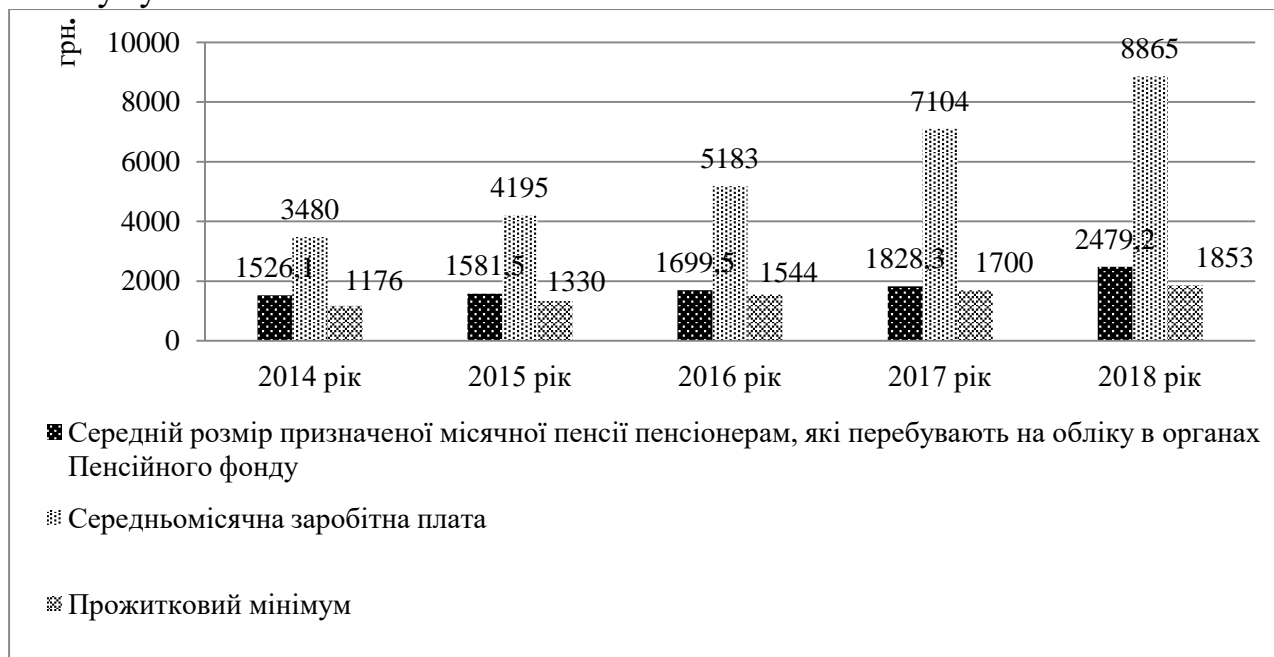
**Рис. 4 – Поліноміальна лінія тренду витратків Пенсійного фонду України**

Джерело: побудовано автором за [2-6]

Побудований тренд (рис. 4) дозволяє складати точні прогнози оскільки коефіцієнт апроксимації дорівнює 0,9339. Прогноз побудований на 2 роки вперед дозволяє зробити висновок про стрімке зростання витратків Пенсійного фонду України. Порівнюючи два отримані рівняння слід зауважити, що зростання витратків та доходів відбуватиметься майже на одному рівні.



На рисунку 5 проведено порівняння середньомісячної заробітної плати, середнього розміру призначеної місячної пенсії пенсіонерами та прожиткового мінімуму.



**Рис. 5 – Динаміка середньомісячної пенсії, зарплати та прожиткового мінімуму у 2014-2018рр.**

Джерело: побудовано автором за [9-11]

Оскільки ці показники відносяться до економічних факторів, які впливають на бюджет Пенсійного фонду України. Середній розмір призначеної місячної пенсії пенсіонерам, які перебувають на обліку в органах Пенсійного фонду у 2018 році на 33,79% перевищує прожитковий мінімум, але у 3,5рази менше середньомісячної заробітної плати. Таким чином, після виходу на пенсію рівень життя громадян суттєво знижується. Ріст середньомісячної заробітної плати повинен позитивно відобразитися на надходженнях до Пенсійного фонду України, оскільки збільшується база нарахування єдиного соціального внеску, але доцільно зауважити, що високий рівень «зарплат у конвертах», міграція населення працездатного віку, несприятлива економічна ситуація, яка призводить до виникнення заборгованості у економічно активних підприємств не дозволяють стрімко збільшуватися власним надходженням Пенсійного фонду України. Ріст комунальних платежів, цін на товари загального вжитку та продукти харчування знецінюють пенсійні виплати, що призводить до бідності населення похилого віку, пенсійні виплати не здатні задовольнити потреби громадян.

Таким чином, з проведеного нами аналізу бюджету пенсійного фонду робимо висновок, що доходи Пенсійного фонду України зростають на одному рівні з його видатками. Для збільшення його дохідної частини необхідно:

- 1) створювати нові робочі місця з гідним рівнем оплати праці;
- 2) внести зміни в законодавство щодо порядку відрахувань страхових внесків до Пенсійного фонду України громадянами України, які перебувають закордоном;

3) припинити практику списання та реструктуризації заборгованості перед Пенсійним фондом України;

4) створити сприятливі умови для запровадження накопичувальної системи пенсійного страхування та стимулювати розвиток недержавних пенсійних фондів, що дасть змогу підвищити рівень пенсійних виплат.

Подальші дослідження доцільно проводити у напрямку розробки дієвої моделі функціонування пенсійної системи страхування з урахуванням накопичувальної компоненти, яка дозволить зняти навантаження з бюджету Пенсійного фонду України та напрямків успішного інвестування коштів накопичуваної системи.

### Список використаної літератури

1. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування»: URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>

2. Інформація про виконання бюджету Пенсійного фонду України за 2018 рік. Пенсійний фонд України. URL: <https://www.pfu.gov.ua/960387-informatsiya-pro-vykonannya-byudzhetu-pensijnogo-fondu-ukrayiny-za-2018-rik/>

3. Звіт про виконання показників бюджету Пенсійного фонду України за 2017 рік. Пенсійний фонд України. URL: <https://www.pfu.gov.ua/33974-zvit-pro-vykonannya-rokaznykiv-byudzhetu-pensijnogo-fondu-ukrayiny-za-2017-rik/>

4. Звіт про виконання бюджету Пенсійного фонду України за 2016 рік. Пенсійний фонд України. URL: <https://www.pfu.gov.ua/33972-zvit-pro-vykonannya-byudzhetu-pensijnogo-fondu-ukrayiny-za-2016-rik/>

5. Звіт про виконання бюджету Пенсійного фонду України за 2015 рік. Пенсійний фонд України. URL: <https://www.pfu.gov.ua/33970-zvit-pro-vykonannya-byudzhetu-pensijnogo-fondu-ukrayiny-za-2015-rik/>

6. Звіт про виконання бюджету Пенсійного фонду України за 2014 рік. Пенсійний фонд України. URL: <https://www.pfu.gov.ua/33968-zvit-pro-vykonannya-byudzhetu-pensijnogo-fondu-ukrayiny-za-2014-rik/>

7. Доходи бюджету Пенсійного фонду України. Пенсійний фонд України. URL: <https://www.pfu.gov.ua/33937-dohody-byudzhetu-pensijnogo-fondu-ukrayiny/>

8. Видатки бюджету Пенсійного фонду України. Пенсійний фонд України. URL: <https://www.pfu.gov.ua/33939-vydatky-byudzhetu-pensijnogo-fondu-ukrayiny/>

9. Динаміка середньомісячної заробітної плати за видами економічної діяльності у 2010-2018 роках. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

10. Середній розмір місячної пенсії та кількість пенсіонерів (за даними Пенсійного фонду). Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

11. Прожитковий мінімум в Україні по соціальним та демографічним групам з 2000 по 2019 рр. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/wagemin/>

## ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ БЛОКЧЕЙН-ТЕХНОЛОГІЇ В БІЗНЕС-ПРОЦЕСИ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ

Україна входить в топ-14 країн світу за впровадженням блокчейн-технологій, а в криптовалюті знаходиться 2,5% ВВП – \$2,5 млрд. Переведення всіх можливих реєстрів, інвестиційних проектів на блокчейн, підключення електронних послуг до блокової технології – одне з ключових завдань, зі слів Міністра інфраструктури України В. Омеляна на відкритті п'ятої Blockchain & Bitcoin Conference Kyiv, де обговорювалося впровадження технології розподілених реєстрів в державні процеси і бізнес, а також розглядалися питання створення нормативно-правової бази для криптовалютної індустрії та Initial coin offering (ICO) [1]. Голова Держагенства з питань електронного управління О. Риженко пообіцяв в 2018 р. завершити переведення на технологію блокчейн і розумні контракти реєстрів майнових прав, що знаходяться під адмініструванням Міністерства юстиції України, та поділився амбіційними планами перевести на блокчейн виборчий процес.

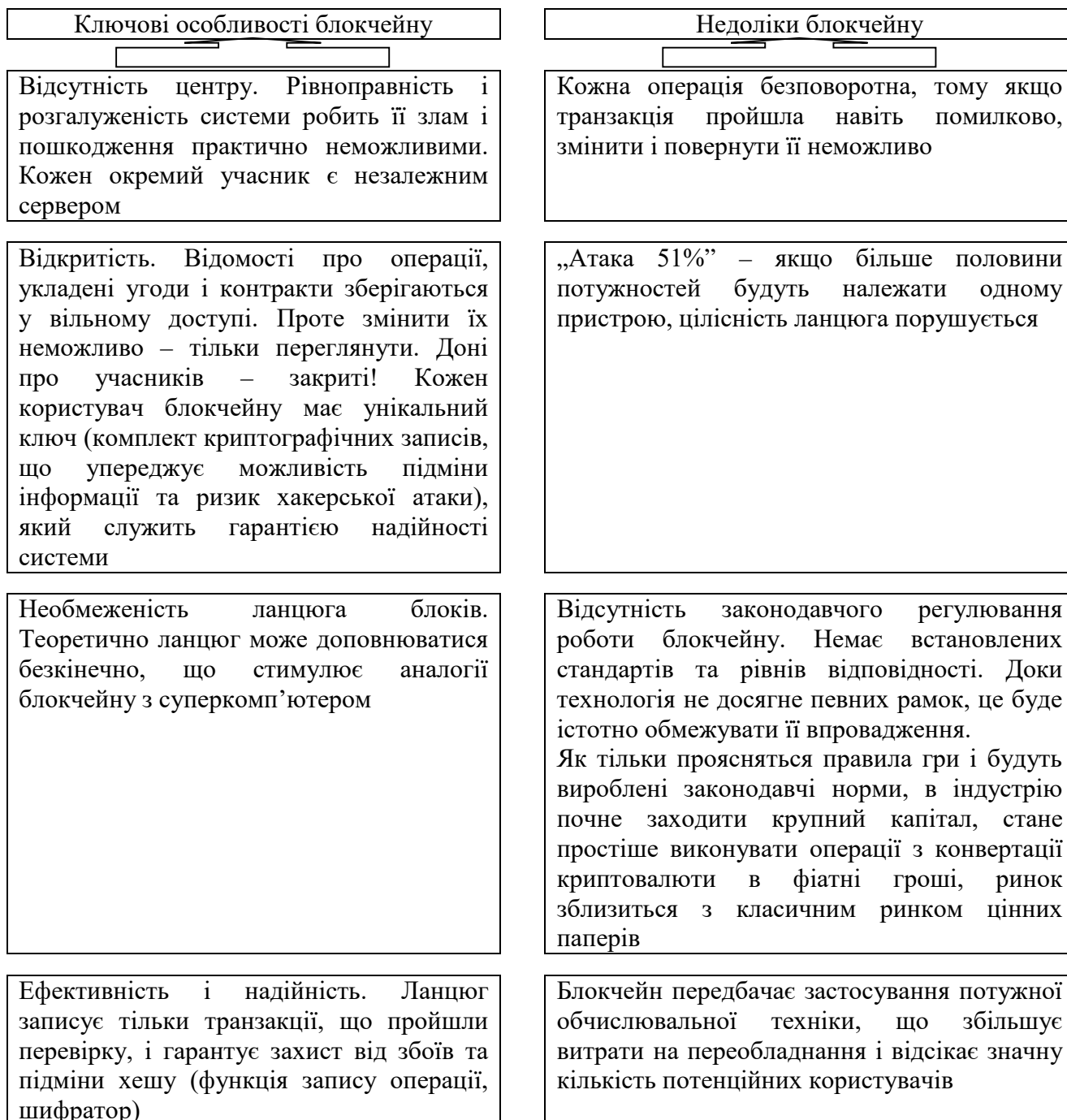
Лідуючі позиції за обсягами інвестицій в індустрію блокчейн займають США. В звіті The Pulse of Fintech голландського аудиторського гіганта KPMG йдеться, що за шість місяців поточного року обсяг інвестицій в американські блокчейн-компанії в два рази перевершив показники за весь попередній рік [2], що сталося за рахунок раундів фінансування, проведених консорціумом R3 і стартапом Circle (останній зібрав \$110 млн., а R3 в минулому році привернув рекордні на той час \$107 млн. венчурних інвестицій), а також викликане широкомасштабним впровадженням рішень на базі технології розподіленого реєстру у фінансовій сфері. В результаті дослідження, KPMG прийшла до висновку, що в майбутньому розвиток блокчейну, поряд з такими напрямками як regtech і insurtech, буде набирати обертів [3].

Дослідженню технології blockchain в останні роки присвячені роботи D. Tapscott, A. Tapscott [4], G.W. Peters, E. Panayi [5], M. Swan [6], M. Iansiti, K.R. Lakhani [7], Z. Zheng, S. Xie, H.N. Dai та H. Wang [8], R. Wattenhofer [9], огляд J. Yli-Huumo, D. Ko, S. Choi, S. Park, K. Smolander [10], праця F. Xavier Olleros і M. Zhegu [11], інших науковців і професіоналів.

Технологія blockchain здатна перетворити усталені бізнес-процеси і радикально змінити роботу з регуляторами. Водночас, блокчейн залишається технологією експериментальною – багато проблем його використання досі не вирішені [12]. Наявність великої кількості зарубіжних досліджень з питань численних переваг блокчейн-технологій, таких як децентралізація, анонімність, доступність, прозорість та аудитоспроможність, існування широкого спектру програмних блоків: від управління криптовалютами, фінансових послуг, управління ризиками, Інтернету речей до створення технологій кібербезпеки, транскордонні платежі, інтелектуальні контракти на продаж і купівлю активів, безпечний облік, медичні записи і спрощення ланцюга поставок, не виключає необхідності подальшої розробки даної теми в напрямі врахування

національних особливостей і вироблення, найбільш адекватних сучасним умовам функціонування економічної, політичної, соціальної систем України, напрямів і пропозицій з запровадження блокчейн-технологій.

Блокчейн – одна з найбільш трендових технологій сьогодення (рис. 1), яка дозволяє відкрити дані й продемонструвати, що вони не зазнали змін, не розкриваючи при цьому персональні дані користувачів.



**Рис. 1 – Характеристики технології блокчейн**

Джерело: побудовано автором за [15,16]

Через прозорість і незалежність від урядів та корпорацій його називають проривом 21 століття [13]. В середині січня 2016 р. аналітична компанія СВ

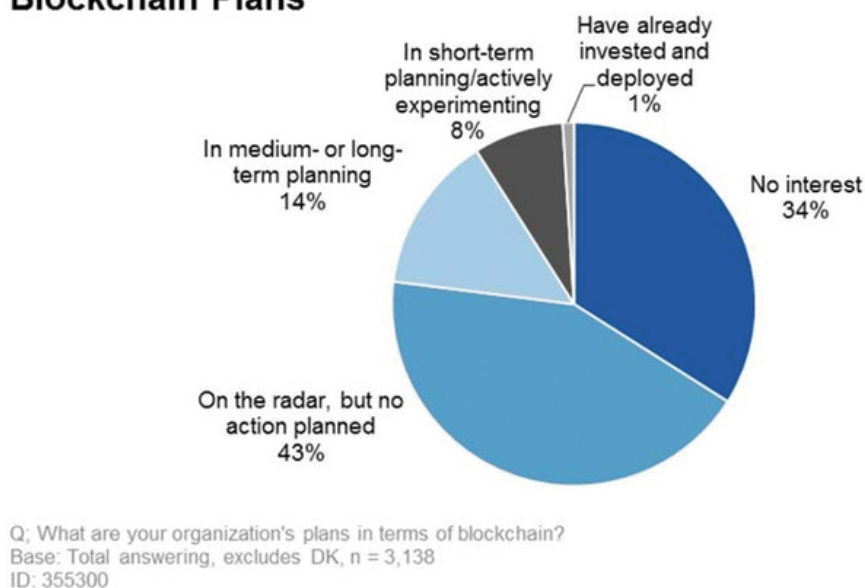
Insights опублікувала список найбільших галузей, де може застосовуватись блокчейн [14] – це фінанси, логістика, менеджмент, медицина та ін.

Наприкінці серпня 2018 р. консалтингова компанія PwC опублікувала результати дослідження ринку блокчейн-технологій та їх застосування. В рамках дослідження в 600 керівників на 15 територіях запитувати, чи застосовують вони блокчейн і в чому бачать його потенціал. За результатами PwC пророкує Китаю перетворення на блокчейн-державу [17].

Інтерес до технології блокчейну виявляють ІТ-компанії Microsoft (послуга Azure Blockchain дозволяє підприємству розгорнути або одиночну мережу на базі Hyperledger Fabric, або багатокористувацьку мережу Ethereum), Oracle (послуга Blockchain Cloud Service), HPE (планує випустити платформу Mission Critical), IBM (оптимізувала рішення на базі напрацювань Hyperledger) [14]. IBM – один з постачальників, що пропонує блокчейн як сервіс, який дозволяє підприємствам в багатьох галузях виробництва і послуг (не тільки відносно криптовалют) використовувати дану технологію без значних витрат на розробку і обладнання.

4 травня 2018 р. дослідна компанія Gartner за підсумками опитування 293 ІТ-директорів компаній, метою якого було встановити рівень інтересу до технології блокчейн, заявила, що блокчейн не цікавий більшості компаній, які брали участь в дослідженні (рис. 2).

### Blockchain Plans



**Рис. 2 – Підсумки опитування Gartner. Відповіді компаній на питання про плани відносно технології блокчейн [18]**

Джерело: побудовано автором за [18]

77% респондентів повідомили, що вони не планують застосовувати блокчейн, але в цілому слідкують за розвитком технології. Тільки 1% респондентів заявили про використання блокчейну в своєму бізнесі, ще 8% повідомили, що вони експериментували з блокчейном і планують інтегрувати

технологію в майбутньому.

18% из числа ІТ-директорів (Chief Information Officer, CIO), які приступили до запровадження блокчейну, зазначили, що їм було вкрай непросто знайти спеціалістів в цій сфері. За відгуками 14% ІТ-директорів, які впровадили блокчейн, технологія перетворює роботу ІТ-відділу, а також викликає необхідність змін бізнес-моделі та моделі управління компанією.

В галузевому розрізі за даними Gartner, найбільший інтерес до блокчейну виявляють CIO зі сфери телекомунікацій, страхування і фінансів.

Впровадження блокчейну в бізнес-процеси потребує значних знань в багатьох сферах, таких як безпека, юриспруденція, децентралізоване управління, а організації, що вирішують використовувати блокчейн, будуть вимушені повністю змінити свою історичну структуру, чії традиційні бізнес-процеси не відповідають самій ідеї блокчейну, а також, намагаючись інтегрувати блокчейн в застарілі потоки створення цінностей і системи [14], зіткнулися з втратою інвестицій або виявити, що технологія їм не підходить.

З огляду на євроінтеграційні наміри України необхідно врахувати, що 9 квітня 2018 р. 22 держави Євросоюзу підписали декларацію про створення Європейського партнерства в сфері блокчейн-технологій [19], обмін знаннями і досвідом в технічній та нормативній сфері. Планується підготовка запуску єдиних для Євросоюзу додатків з використанням технології розподілених реєстрів для державного і приватного секторів. Згідно угоди, перші транскордонні акції повинні відбутися наприкінці 2019 р. Єврокомісія інвестує близько €300 млн. в розвиток блокчейн технологій.

Зміст технології блокчейн розкриває назва, що походить з двох англійських слів: block і chain (ланцюжок блоків). Тут інформація групується в блоки, а вони в свою чергу – в послідовний ланцюг. Записують новий блок в систему ноди (англ. Node – вузол мережі блокчейн, що складається з одного або кількох комп'ютерів і є мінімальною та неподільною одиницею блокчейн-мережі), які розраховують хеш-суму (що є алгоритмом шифрування) і записують її в блокчейн, пов'язуючи з попередньою. Як наслідок, блок останньої версії містить дані по всіх попередніх. І коли хтось втрутиться в систему – наприклад, змінить інформацію в одному з блоків – останній просто „зламається”: зміниться хеш-сума, і весь ланцюжок стане невалідним. Якщо в дані не вносились зміни, то ноди підтверджують їх валідність і блоки зберігаються в блокчейн [15].

Наявність блокчейну в сервісі або послужі гарантує те, що немає втручання в процес і результати. Гарантію незмінності даних дає особливий метод їх зберігання. Ним передбачено, що якщо інформацію буде замінено або видалено, то решта записів в ланцюзі блоків необхідно буде також змінити, оскільки кожний наступний блок посиляється на попередній.

Один із способів передавання і збереження даних в блокчейні – це смарт-контракт – програмний код, який записується і виконується на всіх вузлах мережі – одночасно й з однаковим результатом. Код лежить в блокчейні: можна подивитись, як він працює, і які виходять результати. Окремі смарт-контракти

дозволяють повністю відмовитися від посередників при здійсненні транзакцій, оскільки беруть на себе роль незалежної білінгової або договірної системи.

Наразі існує мало проектів, які неможливо реалізувати без технології блокчейну. Його використання дозволяє в одних випадках скоротити вартість транзакцій, в інших – збільшити прозорість та довіру до системи, а також скоротити витрати на процеси або співробітників. Впровадження технологічної інфраструктури, яка дозволяє автоматизувати процеси розподілу грошових засобів, що надходять в Пенсійний фонд, одним з найбільш бюджетних варіантів якої є блокчейн-технології в деякі бізнес-процеси Пенсійного фонду, зокрема, при призначенні й виплаті пенсій, обліку страхових внесків, персоналізованому обліку учасників пенсійної системи та інші, дозволить вдосконалити діяльність пенсійного фонду, скоротити штат співробітників, подальші витрати фонду і в сукупності з іншими методами оптимізації пенсійної системи не підвищувати пенсійний вік в Україні [20; 21].

Блокчейн відмінно працює з великими реєстрами і системами з великою кількістю транзакцій – при цьому істотно скорочуючи їх вартість за рахунок автоматизації дій (за допомогою смарт-контрактів), менших витрат на обробку, відсутність посередників і в деяких проектах – розподілених обчисленнях.

Компанія IBM, що бере участь в розробці більше 400 блокчейн-проектів в розрізі різноманітних галузей, включаючи фінансові послуги й охорону здоров'я, переконує уряди в тому, що використання блокчейну знизить ризик, а також витрати часу і засобів в багатьох галузях виробництва і послуг [22]. „Блокчейн змінює правила гри. Завдяки цьому ланцюгу компанії не можуть працювати ізольовано. В центрі будь-якого блокчейну знаходиться спільна книга обліку, і кожен з членів мережі є власником її точної копії, – слова представника IBM Джеррі Куомо (Jerry Cuomo). – Таким чином, всі учасники мають книгу обліку, яка постійно оновлюється, і в яку неможливо внести виправлення без відома решти учасників мережі”. На думку Куомо, щоб блокчейн міг повністю реалізувати свій потенціал, він повинен бути відкритим і працювати за непатентованою технологією з повною функціональною сумісністю. Блокчейн допомагає зекономити час на переговорах, знижує фінансові витрати, внаслідок вилучення ланцюга посередників між виробником і споживачем, а також зменшує ризик для обох завдяки повному відкритому контролю. Це відкриває незліченні можливості для використання блокчейну.

Використання блокчейну має свої переваги для уряду – дана технологія полегшує процес оцифрування документації та доступ до суспільних послуг. Так, IBM працює з Управлінням з контролю за продуктами харчування та лікарськими засобами США (FDA) та Центром профілактики захворювань над можливим використанням блокчейну в цій сфері. Congressional Blockchain Caucus, запущена в 2016 р., працює над збором інформації про блокчейн-проекти. Ці дані потрібні, щоб в майбутньому люди могли безпечно підтверджувати в мережі свою особу, проводити онлайн-платежі (наприклад, податкові) і відслідковувати ланцюги поставок.

Естонія вже застосовує блокчейн в програмі e-Estonia, що дозволяє голосувати, вести медичну документацію і сплачувати податки онлайн.

Технологія блокчейну забезпечує Естонії економію до 2% ВВП на рік. Уряд Дубаю разом з IBM и ConsenSys працює над пілотним проектом, який охопить всю країну. За планами компаній, цей проект спростить перевірку ідентифікаційних даних і дозволить оцифрувати й відслідковувати медичні записи, заповіти та різні контракти.

Формування сучасного й зручного для користувача правового середовища, розвиток науково-дослідних програм, спрямованих на інтенсивне вивчення світового досвіду запровадження технології розподіленого реєстру, впровадження блокчейну і смарт-контрактів в роботу державних органів України, а також в комунікаціях з населенням, наряду з іншими заходами [23], сприятиме розбудові високоефективної і захищеної від корупції держави.

### Список використаної літератури

1. Подружитесь с блокчейном и криптовалютами: как развивается финтех-индустрия – рассказали эксперты на Blockchain & Bitcoin Conference Kyiv. Пост-релиз 2018. URL : <https://kiev.bc.events/ru/post-release-2018>
2. У США стрімко зростають інвестиції в блокчейн-дослідження. URL : <https://minfin.com.ua/2018/08/05/34474872/>
3. Веб-сайт KPMG. URL : <https://home.kpmg.com/>
4. Tapscott, D. & Tapscott, A. (2016). Blockchain revolution: how the technology behind bitcoin is changing money, business, and the world. URL : [books.google.com](https://books.google.com); [PDF] [insightinvestment.com](https://insightinvestment.com)
5. Peters, G.W. & Panayi, E. (2016). Understanding modern banking ledgers through blockchain technologies: Future of transaction processing and smart contracts on the internet of money. Banking Beyond Banks and Money. URL : [PDF] [arxiv.org](https://arxiv.org)
6. Swan, M. (2015). Blockchain: Blueprint for a new economy. URL : [books.google.com](https://books.google.com); [PDF] [sapcoin.net](https://sapcoin.net)
7. Iansiti, M. & Lakhani, K.R. (2017). The truth about blockchain. Harvard Business Review. URL : [enterpriseisersproject.com](https://enterpriseisersproject.com); [PDF] [enterpriseisersproject.com](https://enterpriseisersproject.com)
8. Z. Zheng, S. Xie, H.N. Dai & H. Wang (2016). Blockchain challenges and opportunities: A survey. Work Pap.–2016. URL : [henrylab.net](https://henrylab.net)
9. Wattenhofer, R. (2016). The science of the blockchain. URL : [dl.acm.org](https://dl.acm.org)
10. J. Yli-Huumo, D. Ko, S. Choi, S. Park & K. Smolander (2016). Where is current research on blockchain technology? – a systematic review. PloS one. URL : [journals.plos.org](https://journals.plos.org)
11. F. Xavier Olleros & Majlinda Zhegu (2016). Research Handbook on Digital Transformations. Edward Elgar Publishing, 480 p.
12. Как работает блокчейн. URL : [http://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:%D0%91%D0%BB%D0%BE%D0%BA%D1%87%D0%B5%D0%B9%D0%BD\\_\(Blockchain\)](http://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:%D0%91%D0%BB%D0%BE%D0%BA%D1%87%D0%B5%D0%B9%D0%BD_(Blockchain))
13. Как власти Москвы внедряют блокчейн в городские проекты / Кирилл Поляков – руководитель блокчейн-проектов Департамента информационных



технологий Правительства Москвы. URL: <https://rb.ru/opinion/blockchain-moscow/>

14. Блокчейн. *TADVISER. Государство. Бизнес. ИТ.* URL : [http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Блокчейн\\_\(Blockchain\)#cite\\_note-qw-1](http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Блокчейн_(Blockchain)#cite_note-qw-1)

15. Что такое технология блокчейн и ее роль в крипто валютах. URL : <https://clickchain.ru/library/chto-takoe-technologieya-blokchejn-i-ee-rol-v-kriptovalyutax/>

16. Усенко А. Перспективы *blockchain* для бизнеса и украинской экономики. *KPMG в Украине.* URL: <https://home.kpmg.com/ua/ru/home/media/press-releases/2018/06/perspektivi-blockchain-dlya-biznesa-i-ukrainskoj-ekonomiki.html>

17. ИТ-рынок Китая. URL: <http://www.tadviser.ru/index.php>

18. Gartner: Интерес к блокчейну переоценен. *Tadviser. Государство. Бизнес. ИТ.* URL: [http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Блокчейн\\_\(Blockchain\)#cite\\_note-qw-1](http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Блокчейн_(Blockchain)#cite_note-qw-1)

19. Пресс-служба Еврокомиссии. URL: [https://eeas.europa.eu/headquarters/headquarters-homepage/area/press\\_ru](https://eeas.europa.eu/headquarters/headquarters-homepage/area/press_ru)

20. Ющенко Н. Л. Блокчейн-технології в посиленні технологічного потенціалу України. *Стратегічні пріоритети соціально-економічного розвитку в умовах інституційних перетворень глобального середовища: матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 28-29 вересня 2018 р.). – Одеса : ОНУ імені І.І. Мечникова, 2018. С. 188-190.*

21. Ющенко Н. Л. Технологія розподілених реєстрів як один із засобів подолання корупції в Україні та сприяння залученню додаткових інвестицій. *Національна науково-методична конференція „Цифрова економіка” (м. Київ, 4-5 жовтня 2018 р.). К. : КНЕУ, 2018. С. 393-397. URL: [http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/2010/25902/1/ZE\\_2018\\_115.pdf](http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/2010/25902/1/ZE_2018_115.pdf)*

22. IBM призвал власти США принять активное участие в распространении блокчейна. URL : <https://www.segodnya.ua/economics/kriptovalyuta/ibm-prizval-vlasti-ssha-prinyat-aktivnoe-uchastie-v-rasprostranenii-blokcheyna-1174116.html>

23. Ющенко Н. Л. До питання оподаткування доходів за місцем їхнього використання як шляху детінізації економіки України. *Трансформація фіскальної політики України в умовах євроінтеграції: збірник наукових праць за матеріалами VIII науково-практичної інтернет-конференції (1-15 грудня 2016 р.). Ірпінь, 2016. С. 84-85. URL: <http://ir.stu.cn.ua/123456789/15844>*

# **ФІНАНСОВЕ ПОСЕРЕДНИЦТВО В УМОВАХ КРИЗИ: БАНКИ, СТРАХОВІ, КОМПАНІЇ, ІНСТИТУТИ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ**

**С.М. Ганзюк**, к-т екон. наук

### **ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ**

Сучасні тенденції розвитку національної економіки в умовах кризи обумовлюють пріоритетність вирішення проблеми забезпечення нормального функціонування банківської системи країни. Банківська система України, відповідно до фінансової політики уряду та керівництва Національного банку України, піддається змінам та значному впливу як окремих фінансових показників (наприклад, курс національної валюти відносно інших валют), так і всієї системи взагалі. Ефективна банківська діяльність можлива тільки там, де існує довіра громадян до своєї держави та її фінансової системи. А на сьогоднішній день довіра громадян до банківської системи підірвана [1].

Період 2014-2017 рр. став надзвичайно складним для банківської системи з огляду на масовий відтік депозитів, зростання заборгованості за кредитами, збільшення кількості неплатоспроможних банків та зменшення, в цілому, кількості банків. Банківські установи, які акумулюють в собі політичні, макроекономічні та інші ризики в умовах зростаючої нестабільності опиняються в найбільш несприятливому становищі. При цьому, виникнення нестабільності безпосередньо у банківському секторі економіки призводить до негативних наслідків розвитку економіки, а в деяких випадках - провокує поглиблення соціально-економічної кризи.

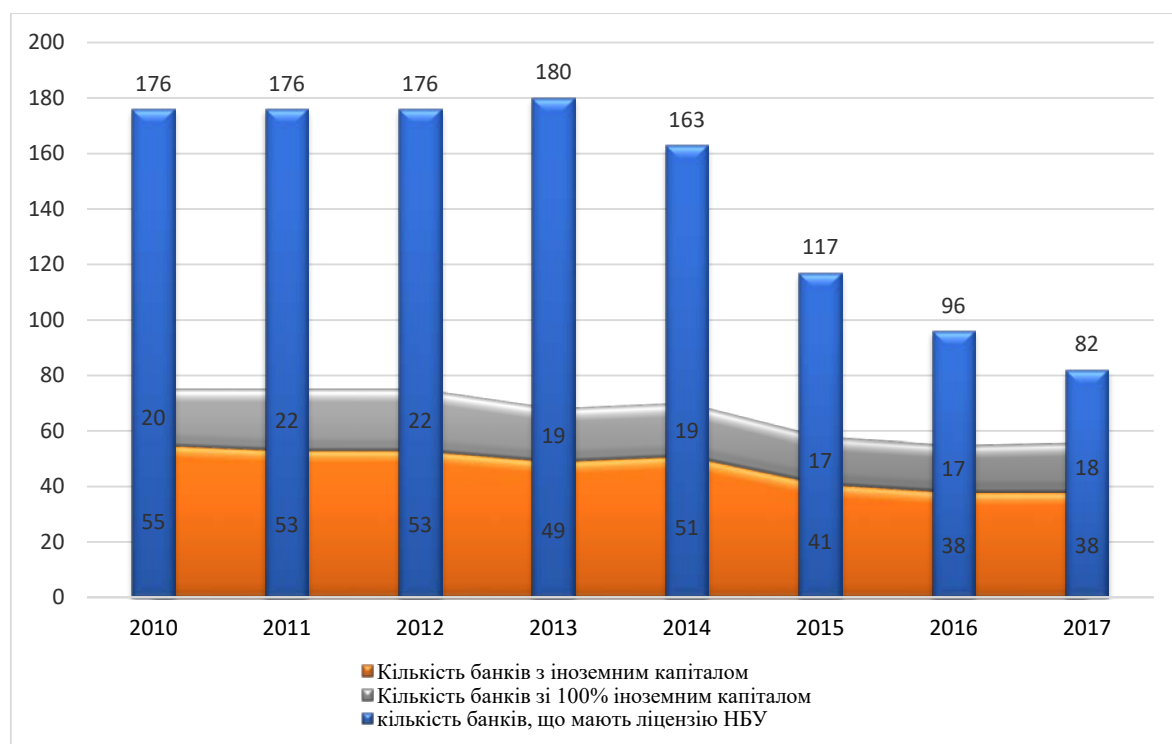
Проблемам формування та ефективного управління фінансовим результатом діяльності банків у різних аспектах присвятили свої наукові праці значна кількість науковців, зокрема: М. Алексеєнко І. Бланк, О. Вовчак, А. Герасимович, О. Дзюблюк, О. Лаврушин, В. Іванов О. Зінченко, О. Криклій, О. Лисянська, Н. Маслак, Н. Мороз, В. Міщенко, Г. Панова, О. Рибалка, І. Сало та багато інших. Можна впевнено стверджувати, що дослідження процесу формування та управління фінансовими результатами діяльності банківського сектору є проблемою відкритою, дискусійною та потребує постійного моніторингу на фоні щорічних змін в економіці та політиці країни.

Фінансовий результат, як відомо, виступає своєрідним індикатором і критерієм успішності управління банком. Ефективність діяльності банків безпосередньо пов'язана з його здатністю отримувати прибуток, оскільки він є

кінцевою метою підприємницької діяльності, яка може реалізуватись у виробництві, комерції або фінансовій комерції.

Науковцями не вироблено усталених понять банківського економічного ефекту, системи показників і методик, які дають змогу чітко визначити ефективний банк. Але не викликає сумніву питання, що ефективність банку пов'язана безпосередньо з його фінансовими результатами. Фінансові результати банку є універсальною категорією показника ефективності діяльності. Категорія «фінансові результати» враховує обидві сторони двоєдиного завдання: скільки отримано і якою ціною [2].

Зважаючи на затверджений НБУ графік збільшення мінімального обсягу статутного капіталу банків, можна очікувати на подальше зменшення кількості банківських установ в Україні. НБУ вживає заходи щодо забезпечення прозорості структури власності банківських установ, перевіряє фінансовий стан кінцевих бенефіціарів, підвищує вимоги до ділової репутації вищого банківського менеджменту та власників. Все це разом сприяло зменшенню кількості банківських одиниць із 180 (у 2013 році) до 82 банківських установ (у 2017 році). Рисунок 1 наглядно демонструє зміну кількості банків в Україні за останні роки.

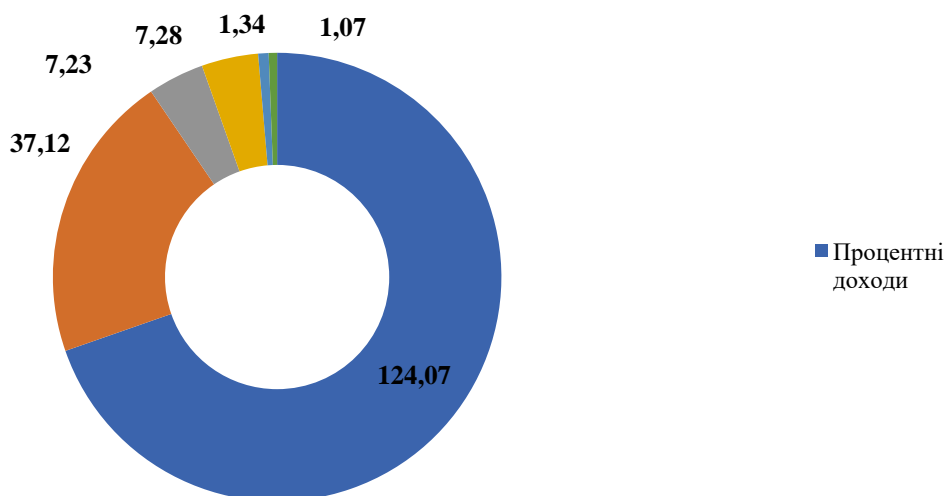


**Рис. 1 – Зміна кількості банків в Україні за 2010-2017 рр.**

Джерело: побудовано автором за [3]

Станом на 01 січня 2018 року структура власності активів банківської системи України була представлена наступним чином: банки з приватним українським капіталом складають близько 13%, банки іноземних банківських груп – 32%, державні банки – 55%. [4].

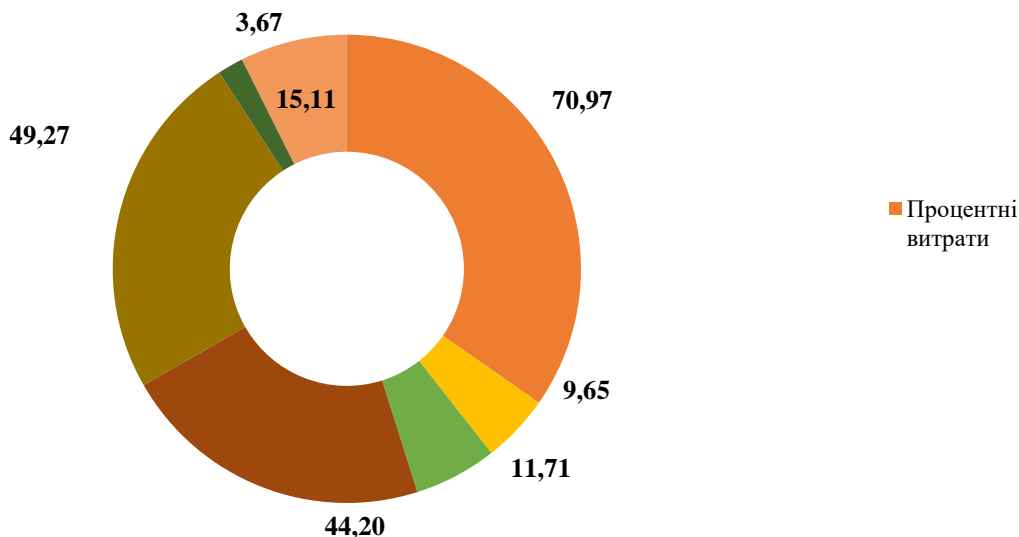
За даними офіційного сайту НБУ доходи банків України за 2017 рік становили 178,13 млрд. грн. Основну долю доходів, а саме 69,6%, склали процентні доходи у розмірі 124,07 млрд. грн.(рисунок 2).



**Рис. 2 - Структура доходів банків України станом на 01.01.2018 р., млрд. грн.**

Джерело: побудовано автором за [5]

За даними офіційного сайту НБУ витрати банків України за 2017 рік становили 204,61 млрд. грн. Найбільшу долю витрат займали відрахування в резерви (49,27 млрд. грн) та процентні витрати (70,97 млрд. грн.), що наглядно можна побачити на рисунку 3.



**Рис. 3 - Структура витрат банків України станом на 01.01.2018 р., млрд. грн.**

Джерело: побудовано автором за [5]

Майже третину загальної суми витрат складають процентні витрати у розмірі 70,97 млрд. грн. Комісійні витрати склали 9,65 млрд. грн. Головним

чинником отримання банками збитків залишаються значні обсяги відрахувань у резерви – за жовтень, наприклад, 2017 року банками було сформовано резервів на загальну суму 9,8 млрд. грн. Проте, слід зауважити, що темпи нарощення банками резервів поступово уповільнюються [5].

Основні показники результатів діяльності банків України за 2013-2017 рр. представлено в таблиці 1.

Так, починаючи з 2014 року банківська система демонструє від’ємний фінансовий результат діяльності: найгірший показник припадав на 2016 рік у розмірі 159,4 млрд. грн. У 2017 році негативний результат діяльності банків становив 26,4 млрд. грн.

**Таблиця 1 – Основні показники результатів діяльності банківської системи України за 2013-2017 рр.,] млн. грн.**

Показник	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017	01.04.2017	01.07.2017	01.01.2018
Чистий процентний дохід	49051	54086	39066	44169	11571	24050	53075
Чистий комісійний дохід	20999	23387	22568	24180	6622	13710	27467
Результат від торгових операцій	3304	15511	21490	8243	4367	4518	7331
Чистий операційний дохід	66147	87498	79700	75277	22280	40728	83780
Інший дохід	5566	5064	4577	5674	580	1091	2418
Загальні адміністративні витрати	40672	44614	36742	39356	10009	20631	44189
Відрахування в резерви	27975	103297	114541	198310	6331	20033	48676
Податок на прибуток	1630	-2383	-406	-418	703	1511	3293
Фінансовий результат	1436	-52966	-66600	-159387	5086	-1653	-26472
Коефіцієнт ефективності діяльності	138,43%	154,48%	167,14%	152,34%	193,50%	171,04%	158,01%
Загальні адміністративні витрати / валовий дохід	24,08%	21,22%	18,45%	20,64%	22,11%	23,71%	24,79%
ROA	0,12%	-4,07%	-5,46%	-2,48%	1,64%	-0,27%	-1,94%
ROE	0,81%	-30,46%	-51,91%	-26,56%	15,25%	-2,33%	-15,96%

Джерело: розраховано автором за даними [3]

За підсумком 2017 р. 18 із 82 функціонуючих банків отримали збитки на загальну суму 40,28 млрд. грн. Інші банківські установи, що завершили

звітний період з додатнім результатом діяльності, отримали сукупно 15,92 млрд. грн. прибутку [3].

Найбільш збитковими за результатами 2017 р. стали державний Приватбанк, а також 2 банки з російським капіталом: Промінвестбанк та ВТБ банк [3]. На топ-3 найбільш збиткових банківських установ за підсумком 2017 р. припадало 86,2% загального обсягу збитку, отриманого БСУ.

Серед найбільш прибуткових за підсумком 2017 року були банки з іноземним капіталом: Райффайзен Банк Аваль, Укрсиббанк та КредіАгріколь Банк. На топ-3 найбільш прибуткових банків за підсумком 2017 року припадало 44,2% загального обсягу прибутку, отриманого БСУ. Слід зауважити, що в топ-10 прибуткових банків входять 2 державних банки, проте їхні доходи є досить умовними, оскільки протягом 2017 року Ощадбанк і Укркресімбанк були докапіталізовані на загальну суму 14,7 млрд. грн. та 7,7 млрд. грн. відповідно [3]. На трійку найбільш прибуткові банки за підсумком 2018 р. припадало 57,5% загального обсягу прибутку, отриманого банківською системою України [4].

Ефективне управління фінансовим результатом банку – важлива складова банківського менеджменту. Для якісного управління фінансовим результатом діяльності банку необхідна побудова відповідних організаційно-методичних систем забезпечення, знання основних механізмів формування прибутку, а також використання сучасних методів для його аналізу і планування [6]. Побудова системи управління фінансовим результатом потребує формування систематизованого переліку об'єктів цього управління. Така систематизація об'єктів управління з одного боку повинна відображати функціональну спрямованість цього управління, а, з іншого, – різні його рівні.

На формування позитивного фінансового результату банку впливають багато факторів, зокрема розмір доходів та витрат, ефективність процентної політики, обсяги ризиків, що бере на себе банк, тому оцінку управління фінансовими результатами банку варто визначати у вигляді комплексного показника, який буде агрегованим узагальнюючим значенням факторів впливу на нього. Такий показник розраховується з допомогою таксономічного аналізу, завдяки якому можна побудувати узагальнюючі оцінки складного процесу управління фінансовими результатами банків [6].

Одним із результатів застосування такого аналізу є коефіцієнт визначення рівня розвитку (синтетичний багатовимірний індикатор, комплексний показник ефективності управління фінансовими результатами банків). Він являє собою синтетичну величину рівнодіючу усіх ознак, які характеризують досліджувану сукупність.

На першому етапі будується дескриптивна модель матриці спостережень для визначення комплексного показника ефективності управління фінансовими результатами банків. Залежно від мети визначення комплексного показника формуються первинні дані, що ввійдуть до матриці даних. Можливо порівнювати ефективність управління фінансовим результатом у різних періодах або за видами діяльності. Набір показників, що входять до складу дескриптивної теоретико-методичної моделі матриці спостережень для

визначення комплексного показника ефективності управління фінансовими результатами банків, може бути розширено залежно від цілей аналізу та доступу до первинних даних. Порівняємо ефективність управління фінансовими результатами на прикладі банківської системи України за період 2013-2017 рр. Для побудови розгорнутої системи даних (матриці спостережень для визначення комплексного показника ефективності управління фінансовим результатом банківської системи України) на основі офіційної річної звітності банків України 2013-2017 рр. [3]. Розраховані значення показників представлено також в таблиці 2.

**Таблиця 2 - Матриця спостережень для визначення інтегрального показника ефективності управління фінансовими результатами банківської системи України (дані станом на 01.01 кожного року)**

Фактори	Показники	2013	2014	2015	2016	2017	2018
x1	Прибуток (Збиток), млн. грн.	4899	1436	-52966	-66600	-159387	-26472
x2	Прибутковість активів	0,004	0,001	-0,04	-0,053	-0,127	-0,01985
x3	Прибутковість капіталу	0,029	0,007	-0,358	-0,642	-1,288	-0,16431
x4	Коефіцієнт загальної рентабельності	0,033	0,009	-0,252	-0,334	-0,836	-0,1486
x5	Коефіцієнт дієздатності	0,967	0,991	1,252	1,334	1,836	1,148603
x6	Коефіцієнт покриття	1,723	1,606	1,557	1,407	1,482	1,748277
x7	Коефіцієнт прибутковості акціонерного капіталу	0,028	0,008	-0,294	-0,3	-0,384	-0,05344
x8	Чиста процентна маржа, %	4,378	3,838	4,107	3,114	3,516	3,981464
x9	Коефіцієнт надійності	0,177	0,177	0,127	0,09	0,109	0,137379
x10	Мультиплікатор капіталу	6,434	6,9	7,31	5,646	3,03	2,692557

Джерело: розраховано автором за даними [6]

Значення коефіцієнтів, обраних для розрахунку інтегрального показника ефективності управління фінансовим результатом банківської системи України, сформувавши матрицю спостережень. Дані табл. 2 показують, що більшість показників мають негативні тенденції. Це пов'язано із тим, що із 2015 по 2018 рр. фінансовий результат діяльності банків України був негативний.

Наступні етапи визначення комплексного показника ефективності управління фінансовими результатами банківської системи України базуються на методах багатомірного статистичного аналізу [7,8]. Отже, побудувавши матрицю спостережень, необхідно виконати стандартизацію елементів матриці спостережень та сформувавши матрицю стандартизованих значень. Оскільки показники, що включені в матрицю спостережень, неоднорідні та описують різні сторони формування фінансового результату банків, їх необхідно привести до порівнянного виду, виконавши стандартизацію за формулами (табл. 3).

**Таблиця 3 - Методика розрахунку показників на кожному з етапів визначення синтетичного багатовимірної індикатора**

Етапи розрахунку синтетичного багатовимірної індикатора	Формула розрахунку	Позначення
Стандартизація елементів матриці спостережень	$Z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{S_j}$ $S_i = \left( \sum_{i=1}^m \frac{(x_{ij} - \bar{x}_j)^2}{m} \right)^{\frac{1}{2}}$ $\bar{x}_j = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m x_{ij}$	$Z_{ij}$ – стандартизоване значення $j$ -го показника у $i$ -му досліджуваному періоді; $X_{ij}$ – значення $j$ -го показника у $i$ -му досліджуваному періоді; $\bar{X}_j$ – середнє арифметичне значення $j$ -го показника; $S_j$ – стандартне відхилення $j$ -го показника; $m$ – кількість періодів дослідження
Побудова вектора – еталону	$\left\{ \begin{array}{l} z_j = \max z_{ij}, \text{ якщо } j - \text{стимулятор} \\ z_j = \min z_{ij}, \text{ якщо } j - \text{дестимулятор} \end{array} \right\}$	$Z_j$ – еталон розвитку (вектор еталону)
Визначення відстані між елементами матриці та вектором-еталоном	$C_i = \left( \sum_{i=1}^n (z_{ij} - z_j)^2 \right)^{\frac{1}{2}}$	$C_i$ – відстань між елементами матриці та вектором - еталоном; $n$ – кількість показників дослідження
Розрахунок коефіцієнта таксономії (інтегрального показника ефективності управління фінансовим результатом банку)	$k_i = 1 - d_i$ $d_i = \frac{C_i}{C_0}$ $C_0 = \bar{C}_i + 2S_0$ $\bar{C}_i = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m C_i$ $S_0 = \left( \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m (C_i - \bar{C}_i)^2 \right)^{\frac{1}{2}}$	$k_i$ – модифікований коефіцієнт таксономії; $d_i$ – показник рівня розвитку; $C_0$ – відстань від кожної багатовимірної одиниці до точки - еталона за умови нормального розподілу випадкової величини; $\bar{C}_i$ – середня відстаней між спостереженнями $C_i$ $S_0$ – середньоквадратичне відхилення відстаней між спостереженнями $C_i$

Джерело: розраховано автором за даними [6]

Стандартизація показників дозволяє звести різні одиниці виміру у вигляді грошового показника та коефіцієнтів до безрозмірної величини, тобто вирівняти значення ознак. Матриця стандартизованих значень подана у таблиці 4.

На наступному етапі необхідно побудувати вектор еталону (Р). Для цього необхідно розділити усі показники на стимулятори та дестимулятори. До стимуляторів відносяться показники, збільшення яких покращує загальну оцінку об'єкта дослідження, дестимулятори, навпаки, – спричиняють його погіршення, тобто негативно впливають на явище або процес, що досліджується.



**Таблиця 4 – Матриця стандартизованих значень**

<b>z</b>	0,987	0,925	-0,056	-0,302	-1,975	0,421
	0,977	0,909	-0,023	-0,318	-2	0,432
	0,945	0,897	0,098	-0,523	-1,937	0,523
	0,99	0,907	0,01	-0,271	-1,997	0,364
	-0,99	-0,907	-0,01	0,271	1,997	-0,364
	1,115	0,156	-0,246	-1,475	-0,861	1,32
	1,176	1,055	-0,776	-0,812	-1,321	0,685
	1,356	0,039	0,695	-1,727	-0,746	0,388
	1,281	1,281	-0,281	-1,438	-0,844	0,031
	0,602	0,858	1,083	0,17	-1,265	-1,45

Джерело: розраховано автором за даними [6]

У даному випадку дестимулятором виступають коефіцієнт дієздатності та мультиплікатор капіталу банку. Решту показників визначено стимуляторами (табл. 5).

**Таблиця 5 - Стимулятори (дестимулятори) об'єкту дослідження та координати вектору-еталона**

Фактор	Стимулятор/ дестимулятор	Координати вектору- еталона
x1	Стимулятор	0,987
x2	Стимулятор	0,977
x3	Стимулятор	0,945
x4	Стимулятор	0,99
x5	Дестимулятор	-0,99
x6	Стимулятор	1,32
x7	Стимулятор	1,176
x8	Стимулятор	1,356
x9	Стимулятор	1,281
x10	Дестимулятор	-1,45

Джерело: розраховано автором за даними [6]

Мультиплікатор капіталу за нормальних умов функціонування можна було віднести до стимуляторів, оскільки його зростання показує більш ризикову діяльність банку, що потенційно може привести до збільшення прибутковості. Проте, в умовах кризових явищ діяльність банків не повинна бути занадто ризикованою, тому вважаємо, що зростання мультиплікатора капіталу на динаміку інтегрального показника ефективності управління фінансовим результатом буде мати дестимулюючий ефект.

Наступний етап аналізу передбачає розрахунок відстані між елементами матриці (окремими спостереженнями) та вектором еталоном. Отримана відстань слугує відправною точкою для розрахунку показника рівня розвитку

(коефіцієнта таксономії; комплексного показника ефективності функціонування власного капіталу банку). Здійснимо проміжні розрахунки, визначимо коефіцієнт таксономії, що відображає значення комплексного показника ефективності управління фінансовим результатом банківської системи України (табл. 6).

Таблиця 6 – Комплексний показник ефективності управління фінансовими результатами банківської системи України за 2013-2017 рр.

Показники	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018
$C_i$	2,062	2,908	4,504	6,321	7,984	2,078
$\bar{C}_i$	4,3095	4,3095	4,3095	4,3095	4,3095	4,3095
$S_0$	2,22	2,22	2,22	2,22	2,22	2,22
$C_0$	8,7495	8,7495	8,7495	8,7495	8,7495	8,7495
$d_i$	0,236	0,332	0,515	0,722	0,912	0,237
$k_i$	0,764	0,668	0,485	0,278	0,087	0,763

Джерело: розраховано автором за даними [6]

Для наочності представимо комплексний показник ефективності управління фінансовим результатом банківської системи України на рисунку 4.

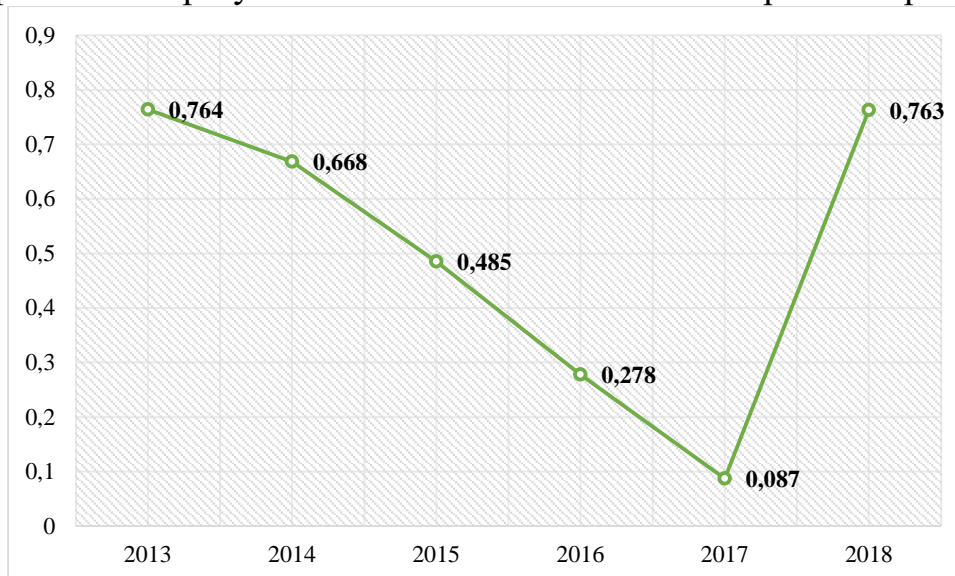


Рис. 4 – Зміна комплексного показника ефективності управління фінансовим результатом банківської діяльності в Україні за 2012-2017 рр.

Джерело: розраховано автором

Інтерпретація коефіцієнта таксономії наступна: він набуває високих значень при великих значеннях стимуляторів та низьких значень – при малих значеннях стимуляторів. Побудований таким чином комплексний показник синтетично характеризує зміни значень ознак досліджуваних груп. Найважливіша його перевага в тому, що доводиться мати справу з однією

синтетичною ознакою, яка показує напрямок та масштаби змін в процесах, що описуються сукупністю довільного числа початкових ознак [6].

Як видно з рисунку 4, динаміка комплексного показника ефективності управління фінансовим результатом банківської системи України до 2017 року була негативною: показник зменшувався з 0,764 станом на 01.01.2013 р. до 0,087 станом на 01.01.2017 р.

Така ситуація слугує чітким сигналом для, насамперед, НБУ та керівництва банків взагалі щодо необхідності пошуку нових управлінських рішень та перегляду існуючої тактики управління фінансовим результатом. Ефективність управління фінансовим результатом банків тим краща, чим ближче значення комплексного показника до одиниці. Станом на 01.01.2018 р. інтегральний коефіцієнт досяг рівня 2013 р. та становив 0,763 од., що говорить, в цілому, про покращення діяльності банківського сектору у 2017 р. Нагадаємо, збиток банків України на початку 2018 року склав 26472 млн. грн., на початку 2017 р. - 159387 млн. грн.

Запропонований метод аналізу дозволяє оцінити ефективність управління фінансовим результатом банків на основі розрахунку комплексного показника як агрегованого узагальнення багатьох ознак. Такий метод може бути застосований з метою своєчасного реагування на невідповідність показників, що характеризують ефективність формування фінансових результатів банківських установ. Регулювання та коригування діяльності банків для покращення фінансового результату є необхідною передумовою для досягнення ефективності управління. Для подолання негативних тенденцій вітчизняні банки повинні ставити чіткі тактичні та стратегічні цілі, які необхідно структурувати за головними проблемами, серед яких: проведення зваженої маркетингової і процентної політики; збільшення питомої ваги «працюючих» активів у сукупних активах; здійснення ефективного фінансового планування та ін.

### Список використаної літератури

1. Лойко В.В., Павленко В.В. Банківська система України: стан та перспективи розвитку. *Ефективна економіка*. 2015. №7. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4447>

2. Скоромна О. Ю. Економічна сутність фінансових результатів і особливості їх формування у підприємств різних організаційних норм. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. Випуск 8. Частина 1. С. 109-113. URL: [http://www.ej.kherson.ua/journal/economic\\_08/27.pdf](http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_08/27.pdf).

3. Основні показники банків України. Офіційний Сайт Національного Банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua> - 01.09.2018 – Назва з екрану.

4. Аналітичний огляд банківської системи України за 2017 рік. Національне рейтингове агентство «Рюрік». URL: [http://rurik.com.ua/documents/research/bank\\_system\\_2017.pdf](http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_2017.pdf)

5. Доходи та витрати банків України за 2017 рік. Офіційний Сайт Національного Банку України. URL:

[http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=14789283&cat\\_id=58285](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=14789283&cat_id=58285).  
- 01.09.2018 – Назва з екрану.

6. Гаряга Л.О. Удосконалення управління фінансовим результатом банку. *Modern Economics: електронне наукове фахове видання*. №4. 2017. С. 23-34.  
URL: <https://modecon.mnau.edu.ua/improvement-of-management-of-financial-result-of-the-bank/>

7. Плюта В. Сравнительный анализ в экономических исследованиях: Методы таксономии и факторного анализа. Пер. с пол. В. В. Иванова; науч. ред. В. М. Жуковской. М.: Статистика, 1980. 151 с.

8. Айвазян С. А., Френкель А. А. Многомерный статистический анализ в социально-экономических исследованиях. М. : Наука, 1974. 415 с.

**А. Ю. Семенов**, к-т екон. наук

**В. В. Семенов**

## **ДОВІРА ДО ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ ЯК ЗАПОРУКА РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**

Довіра до фінансових установ є одним із найцінніших активів, наявність якого є запорукою фінансової стабільності та економічного розвитку в країні, відновлення різних сфер та галузей економіки. Це спричинено особливістю діяльності фінансових посередників, яка полягає у наданні фінансових послуг та продажу фінансових продуктів, пов'язаних з формуванням, розподілом та перерозподілом фінансових ресурсів в межах економічної системи країни.

Сучасні уявлення про довіру є результатом наукового пошуку мислителів минулого, які досліджували дане поняття у рамках філософії, етики, теології, політології, психології та соціології. У ХХ столітті із розвитком поведінкових теорій феномен довіри стає предметом дослідження й економістів, які намагаються визначити її вплив на ірраціональну поведінку економічних агентів. Зазначимо, для розвитку фінансової системи важливим є не стільки наявність довіри до фінансових установ, скільки динаміка зростання її рівня. Від цього суттєво залежить інвестиційний потенціал бізнесу, його транзакційні видатки та економічні ризики. Ефективний розвиток забезпечується взаємною довірою, що реалізується у системі відносин між фінансовими установами та споживачами фінансових послуг, між фінансовими посередниками одного та різного типів, між фінансовими установами та державними регуляторами. Згідно досліджень С. Кальдерона (С. Calderon), А. Чонга (А. Chong) та А. Галіндо (А. Galindo), які базувалися на даних Світового банку про ефективність національних фінансових ринків, рівень довіри є визначальним фактором фінансового розвитку країни та стійкості її фінансової системи [1].

На думку Ч. Еннев та Х. Сехон (Ch. Ennew, H. Sekhon) довіра споживачів при придбанні фінансових послуг залежить від: наявності ризику та невизначеності результатів; взаємозв'язку між суб'єктами взаємодії; ступеню

вразливості суб'єктів взаємодії; очікувань майбутньої поведінки іншої сторони [2]. Серед головних факторів, що впливають на формування довіри до фінансових установ Р. Херлі (R. Hurley) визначає: наявність спільних цінностей та інтересів, ідентичність клієнта з фінансовою установою; доброзичливі наміри фінансового посередника; здібність до реалізації послуги; передбачуваність; відкрита та прозора комунікація з клієнтом [3]. На думку П. Доні та Дж. Кенон (P. Doney, J. Cannon) правдивість та зацікавленість фінансової установи в добробуті клієнта є головними факторами для встановлення довірливих відносин [4]. Довіра споживачів до фінансового сектора загалом базується на споживацькому досвіді та залежить від здатності фінансових установ проявити себе як надійних партнерів, що можуть дотримуватись зобов'язань, якісно працювати та обслуговувати інтереси споживачів. Досвідчені клієнти-користувачі фінансових послуг, як правило мають вищий рівень довіри до фінансової установи та фінансової системи в цілому. Довготермінові та позитивні взаємовідносини з фінансовими установами сприяють формуванню лояльності споживачів, яка сприяє готовності клієнтів використовувати додаткові послуги фінансового посередника.

Незважаючи на високу публічну та академічну увагу до питання про довіру, література, пов'язана з детермінантами довіри, є дефіцитною та суперечливою, особливо у сфері особистих характеристик споживачів фінансових послуг (вік, стать, рівень освіти, місце проживання, соціальний статус), що можуть вплинути на довіру. М. Малкіна та А. Іванова підкреслюють, що особисті характеристики є основними детермінантами довіри до банків та впливають на вибір споживачів [5]. Р. Мош (R. Mosch) і Х. Праст (H. Prast), однак, доводять, що на довіру людей не впливають об'єктивні фактори віку та статі, водночас рівень освіти та спеціалізація мають суттєвий вплив [6]. Інший підхід використовується С. Муддом (S. Mudd), К. Пашевим (K. Pashev) та Н. Валеvim (N. Valev), які пов'язують попередній кризовий досвід людей з їхніми очікуваннями щодо майбутніх збитків. Автори довели важливість цих відносин і виявили, що особи, які зазнали фінансових збитків раніше, найбільш схильні виводити свої кошти з банків та інших фінансових установ у кризові періоди [7].

Цікавим є також дослідження Т. Бека (T. Beck) та М. Брауна (M. Brown), що охопило 28 країн з економікою, що розвиваються. Науковці пов'язують використання банківських послуг не лише з характеристиками окремих осіб, а й зі структурою власності банків, якістю контролюючих установ тощо. Зроблено висновок, що соціально-демографічні характеристики домогосподарств, такі як дохід, рівень освіти та навіть релігія, є важливими факторами при обранні споживачами постачальника банківських послуг, таких як рахунки, кредитні картки тощо [8]. Загалом, довіра до фінансових установ пов'язана з особистим відношенням кожної людини до імовірного ризику. З точки зору роздрібних споживачів, процес «покупки» фінансових послуг ускладнений різноманітністю і складністю наявних фінансових продуктів, причому розробка варіантів того ж продукту з трохи іншими функціями лише додає їм складності. Варто

зазначити, що на сьогодні фінансово-технологічні інновації, серед яких мобільні та он-лайн версії фінансових послуг суттєво змінюють пріоритети споживачів, піднімаючи питання довіри клієнтів до фінансових установ на новий рівень.

У контексті нашого дослідження проаналізуємо рівень довіри до фінансових установ в Україні, історія розвитку яких має як позитивні моменти стрімкого зростання, так і болісні аспекти кризового падіння. Кризи 2008-2009 та 2014-2015 рр. мали суттєвий вплив на трансформацію основних гравців на даному ринку. Фінансові установи зіткнулися з комплексом проблем, основна частина яких є загальноекономічними, інша – породжена зміною регуляторної політики Національного банку України. Серед найбільш вагомих тенденцій розвитку на ринку фінансового посередництва України можна виділити такі:

1. Значне скорочення кількості фінансових установ, зокрема, банків (їх кількість з 2013 року скоротилася зі 176 до 79 шт. на кінець 2018 року).

2. Зростання частки та ролі державних банків на вітчизняному ринку фінансових послуг (частка активів державних банків склала 57 % від усіх активів банків).

3. Зростання недовіри до банків з боку населення.

4. Зростання ролі небанківських фінансових установ у кредитуванні населення.

Незважаючи на скорочення, банки займають найбільшу питому вагу на ринку фінансових послуг України з часткою активів на ринку близько 90%. Не банківські фінансові установи займають значно меншу частину ринку. Найбільш розвинуті серед них – страхові компанії. Їх частка 7% від всього ринку фінансових послуг. Щоправда, розрив у обсязі активів банків та інших небанківських посередників, включаючи страхові компанії, в Україні за період 2013-2017 рр. дещо скоротився (у 2013 році активи небанківських установ склали 9,5% від активів банківського сектору, а у 2017 році – 12,8%). Водночас, розвиток ринку страхових послуг тісно пов'язаний з банківськими послугами, адже банки, кредитуючи суб'єктів економічної діяльності, як правило, вимагають наявність певного виду страхування (об'єкта кредитування, відповідальності, життя). Разом із цим страховики велику частку зібраних премій інвестують у банківські депозити, таким чином, збільшуючи обсяг наданих банками послуг.

З метою аналізу довіри до банків зупинимося конкретніше на аналізі показників діяльності банків (табл. 1) [9, 12]. Аналіз даних засвідчив, що активи банків в цілому протягом 2010-2017 рр. зросли на понад 30 % до 1,25 трлн. грн., зайнявши близько 90 % активів усіх фінансових посередників. Водночас, власний капітал банків скоротився на 18 %, що є наслідком суттєвого скорочення кількості функціонуючих банків. Відмітимо також і зростання обсягу залучених депозитів, загальний приріст яких склав 324 млрд. грн. Водночас, відбулося скорочення обсягів виданих кредитів на 5 %. Це призвело до зміни співвідношення між обсягами виданих кредитів та залучених депозитів банками – у 2010 році на 1 грн. залучених депозитів припадало 1,3 грн. отриманих кредитів, натомість у 2017 – лише 99 копійок.

**Таблиця 1 – Показники діяльності банків в Україні  
за 2010-2017 рр., млн. грн.**

Показники діяльності банків	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Активи банків	926086	873450	942084	1054272	1127179	1277509	1316718	1252570
Власний капітал банків	119263	120208	137725	155487	170196	192599	148063	94914
Обсяг депозитів банків	436727	349636	439446	524909	597631	702914	718206	760295
Обсяг зобов'язань банків	806823	753242	804359	898785	956983	1084910	1168655	1157657
Обсяг виданих кредитів	741816	726296	750536	813864	694381	799228	873611	713974
Обсяг прибутків банків	7299	-31499	-13032	-7706	4903	1433	-52476	-77942
Відношення кредитів до депозитів, %	130,1	152,2	136,1	132,5	109,2	105,9	105,7	99,7

Джерело: розраховано автором за даними [9,12]

На нашу думку, це є результатом зміни кредитної політики, що в цілому є позитивним явищем для стабільності банківського сектора. Разом з тим негативним є наявність суттєвої збитковості банків (5 років із 8 аналізованих банки закривали з мінусовим результатом).

Очевидно, що найбільш важливою характеристикою з точки зору довіри споживача до фінансової установи є її надійність та стабільність діяльності. З цієї точки зору у вітчизняній банківській системі накопичений суттєвий досвід у визначенні надійних та слабких банків. Так, згідно рейтингу інформ-агенства Mind [10] найбільш життєздатними серед банків України за результатами 2017 року стали австрійський Райффайзен Банк Аваль та французький УкрСиббанк. За ними розташувались французький Креді Агріколь та американський Сіті Банк. Не дивно, що очолюють рейтинг банки, які з точки зору таких класичних показників фінансової стійкості, як ліквідність, рентабельність, достатність капіталу, демонструють найкращу комбінацію поєднання цих факторів. Серед лідерів рейтингу – 100% іноземні банки. Найнижчий рейтинговий бал у локальних приватних та російських державних банків. Зазначимо, що попри найвищі рейтинги іноземних банків, їх частка суттєво впала з кінця 2013 року. Водночас, частка державних банків зросла до 56% банківської системи, що є негативним, на нашу точку зору, адже дані установи недостатньо обмежують ризики власних операцій, а через відсутність обмежень у гарантуванні вкладів надають лояльні умови щодо обслуговування підприємств. Банки, які пройшли

кризу, працюють в режимі серйозної економії, відчуваючи величезну потребу в оновленні ІТ-систем, з метою успішної конкуренції з новими фінансовими і нефінансовими посередниками, які використовують можливості Fintech. Найнижчі показники в рейтингу займають державні російські банки.

Якщо поділити на групи всі бізнес-моделі, за якими працюють банки в Україні, найбільш популярними є універсальні банки, які беруть депозити в населення і кредитують корпорації. Основними стратегіями є: ритейлові, зосереджені на кредитуванні населення, та стратегії, сфокусовані на корпоративному секторі. Останні – це банки, які не мають відділень та працюють лише з великими корпораціями, юридичними особами. Також є заморожені банки, які фактично не працюють. У них є великий власний капітал, водночас відсутність ресурсів у пасиві.

Враховуючи тенденції на ринку банківських послуг, з метою визначення потенційної довіри населення, вважаємо за потрібне, співставити рейтинги банків за такими характеристиками, як (табл. 2):

- лояльність вкладників (прив'язаність клієнта до фінансових продуктів банку, поновлення депозитів, відкриття додаткових рахунків);
- обсяг депозитів населення у банку;
- стресостійкість банку (можливість банку відповідати на внутрішні та зовнішні ризики)

Інформаційною базою слугують дані інформаційного агентства minfin.com.ua [11].

Згідно зведених даних табл. 2, банки з зарубіжним капіталом станом на кінець 2017 року лідирують за категоріями лояльності вкладників та стресостійкістю, водночас дещо поступаються за обсягом депозитів вітчизняним державним банкам. Водночас, порівнюючи з показниками 2015 року ми можемо відмітити суттєву динаміку даних банків за показниками лояльності та обсягом депозитів. Так, наприклад, Райффайзен Банк Аваль у 2015 році займав 2 місце за стресостійкістю, і разом з тим лише 4 місце за обсягом депозитів та 10 місце за рівнем лояльності вкладників. Проте у 2017 році цей банк уже займав перші місця в категоріях лояльності вкладників та стресостійкості, водночас знову таки 5 за обсягом депозитів. Аналогічна ситуація з банком Креді Агріколь, який є лідером за лояльністю вкладників та стресостійкістю. Загалом серед топ 10 банків за цими трьома категоріями – 8 банків є іноземними, 4 – державними. Відмітимо також і те, що наприклад, лідери за обсягом депозитів Приватбанк та Ощадбанк на кінець 2017 року втратили свої позиції у рейтингах лояльності вкладників (Ощадбанк опустився з 2 на 4 місце, Приватбанк – з 6 на 11 місце) та стресостійкості (Ощадбанк зайняв 10 місце, Приватбанк – 15 місце).

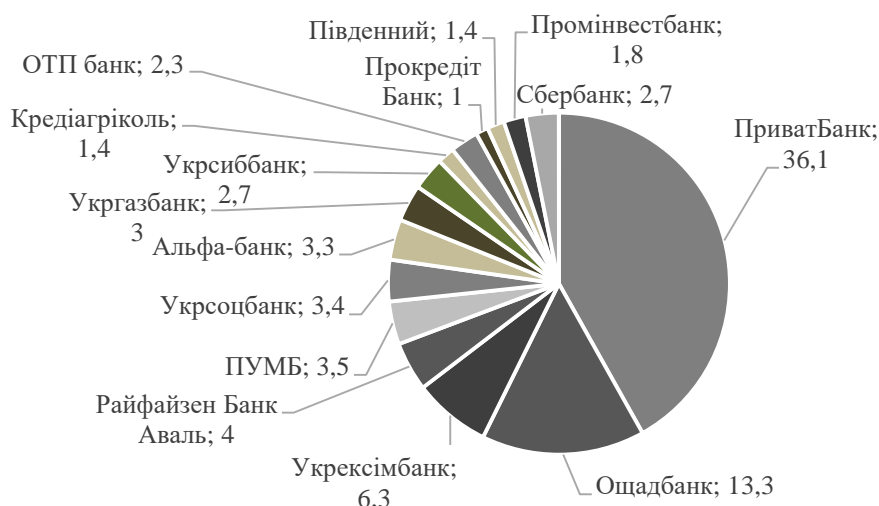
Незважаючи на невисокі показники стресостійкості, найбільш успішними у залученні депозитів фізичних осіб є державні банки (Приватбанк, Ощадбанк, Укресімбанк, Укргазбанк), які сумарно зібрали понад 58 % усіх вільних фінансових ресурсів громадян (рис. 1). Натомість іноземні банки (Райффайзен Банк Аваль, Укрсоцбанк, Альфа-банк, Укрсиббанк, Кредагріколь, ОТП банк, Прокредіт Банк, Сбербанк) залучили понад 20 % депозитів населення.



**Таблиця 2 – Рейтинги банків за показниками лояльності вкладників, обсягом депозитів та стресостійкістю у 2015 і 2017 рр.**

№ з/п	2015			2017		
	Лояльність вкладників (бал)	За обсягом депозитів фізичних осіб	Стресостійкість (бал)	Лояльність вкладників	За обсягом депозитів фізичних осіб	Стресостійкість
1	Південний (4,7)	ПриватБанк	Креді Агріколь (4,5)	Райффайзен Банк Аваль (5,0)	Приват-Банк	Райффайзен Банк Аваль (4,6)
2	Ощадбанк (4,6)	Ощадбанк	Райффайзен Банк Аваль (4,1)	Альфа-банк (4,8)	Ощадбанк	Укрсиббанк (4,1)
3	Креді Агріколь (4,4)	Укр-ексімбанк	Кредобанк (4)	Укрсиб-банк (4,6)	Укрексім-банк	Креді Агріколь (4,0)
4	Укргазбанк (4,4)	Райффайзен Банк Аваль	Укрсоцбанк (3,9)	Ощадбанк (4,4)	Альфа-банк	ОТП Банк (3,7)
5	ОТП Банк (4,4)	ПУМБ	Прокредит-банк (3,8)	А-банк (4,4)	Райффайзен Банк Аваль	ПроКредит Банк (3,7)
6	ПриватБанк (4,4)	Укрсоцбанк	Укргазбанк (3,5)	ПУМБ (4,3)	Укргазбанк	Кредобанк (3,6)
7	ПроКредит Банк (4,3)	Альфа-банк	Укрсиббанк (3,5)	Південний (4,3)	ПУМБ	Укрексімбанк (3,4)
8	Укрсиббанк (4,3)	Укргазбанк	Південний (3,3)	Таскомбанк (4,1)	Укрсиббанк	Укргазбанк (3,3)
9	Укрсоцбанк (4,3)	Укрсиббанк	Альфа-банк (3,2)	ОТП Банк (4,0)	Укрсоцбанк	Правекс банк (3,3)
10	Райффайзен Банк Аваль (4,2)	Сбербанк	Ощадбанк (3,1)	Укргазбанк (4,0)	ОТП Банк	Ощадбанк (3,1)

Джерело: розраховано автором за даними [11]

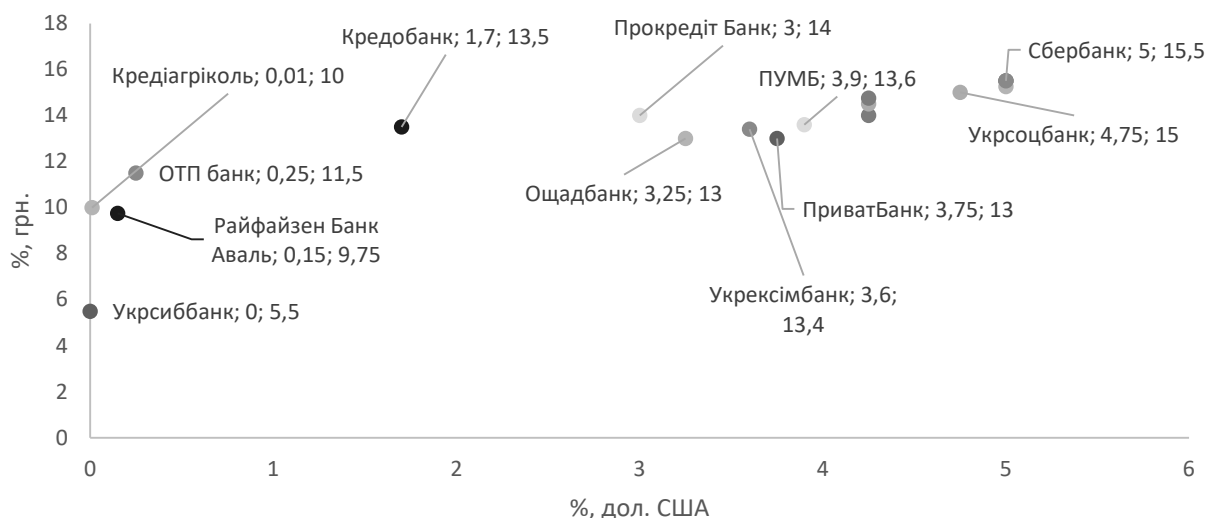


**Рис. 1 – Банки-лідери за обсягом депозитів фізичних осіб у 2017 році, %**

Джерело: розраховано автором за даними [12]

На нашу думку, це є результатом не стільки високого рівня довіри населення до державних банків, скільки віри у те, що у випадку проблем

держава не дасть цим банками збанкрутувати, а також більш високим рівнем відсоткових ставок у державних банках (рис. 2).



**Рис. 2 – Середні відсоткові ставки банків за депозитами для фізичних осіб у 2017 році, %**

Джерело: розраховано автором за даними [12]

Аналіз відсоткової політики банків засвідчує, що державні банки в середньому пропонують на 40 % більший дохід своїм вкладникам у гривні та на 300 % – своїм вкладникам у доларах США., що безумовно, не може не впливати на обсяги вкладень населення у дані банки. Водночас, високі показники лояльності Райффайзен Банку Аваль та Креді Агріколь разом з суттєво меншими ставками доходності, які вони пропонують, засвідчують наявність «усвідомленої» довіри з боку споживачів до даних банків.

Певним відображенням вищезазначеної ситуації є результат опитування проведеного сайтом minfin.com.ua [11]: «Якому банку ви довірите 200 тис. грн. на наступний рік (сума обумовлена максимальною сумою гарантії від Фонду гарантування вкладів фізичних осіб). Результат опитування представлено в табл. 3.

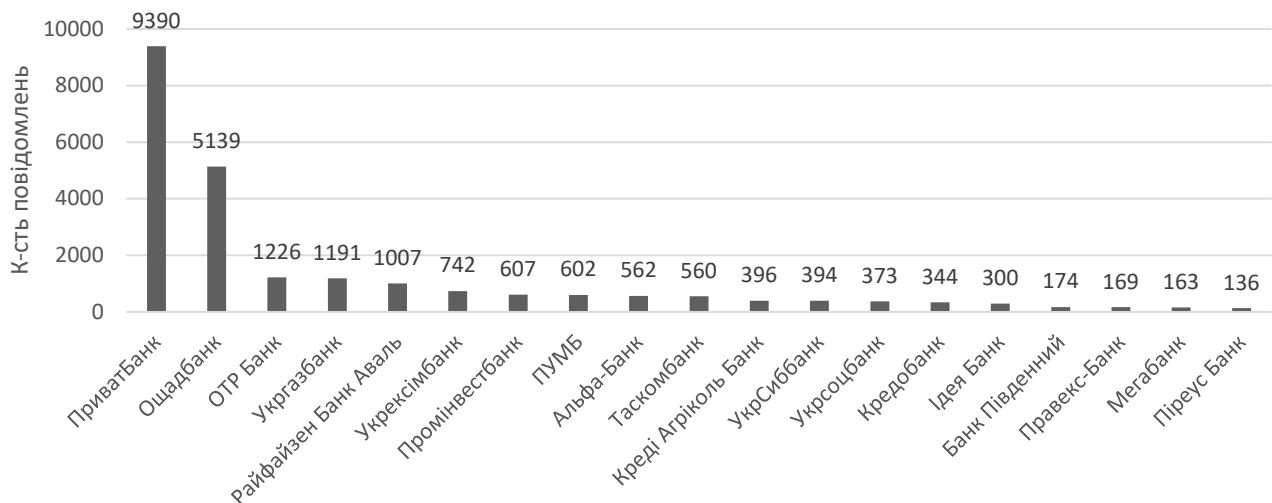
**Таблиця 3 – Симпатії фізичних осіб до розміщення депозиту в банку**

№ з/п	Банк	Частка голосів респондентів, %	Зміна до минулого кварталу	Місце в рейтингу стійкості
1	2	3	4	5
1	ПриватБанк	25,60	0	10
2	Ощадбанк	11,30	0	8
3	Мегабанк	8,00	1	18
4	Райффайзен Банк Аваль	6,90	1	1
5	Альфа-Банк	4,20	1	11
6	А-Банк	3,30	-3	26
7	УкрСиббанк	3,20	0	2
8	ОТП Банк	3,20	0	4

1	2	3	4	5
9	Універсал Банк	2,90	6	17
10	Укргазбанк	2,40	2	6
11	ПроКредит Банк	2,00	-1	7
12	ПУМБ	1,80	-1	12
13	Креді Агріколь Банк	1,70	-4	3
14	Укрексімбанк	1,40	-1	9
15	Ідея Банк	0,90	2	14
16	Сбербанк Росії	0,90	-2	19
17	Банк Південний	0,80	5	16
18	Глобус	0,80	2	30
19	Кредобанк	0,60	-3	5
20	Таскомбанк	0,60	-2	20

Джерело: розраховано автором

Знову ж таки, серед лідерів – Приватбанк та Ощадбанк, які сумарно набрали понад 36 % схвальних відгуків респондентів. Водночас, місця за ними, більшою мірою зайняли банки з іноземним капіталом. Райффайзен Банк Аваль – майже 7 %, Укрсиббанк – 3,2 %, ОТП Банк – 3,2 %, Креді Агріколь Банк – 1,7 %. На нашу думку, високий результат банків також є наслідком активного їх представлення у вітчизняному інформаційному просторі (рис. 3), де знову ж таки безумовними лідерами є ПриватБанк та Ощадбанк, які сумарно випустили понад 14 000 повідомлень, що в 10 разів більше ніж усі інші банки разом.



**Рис. 3 – Медіа-активність банків на ринку України в 2017 році**

Джерело: розраховано автором за даними [13]

На відміну від депозитної складової відносин клієнтів з банками, вагомим елементом формування взаємної довіри є також активність кредитування населення. Варто зазначити, що з цим у наших банків наявні проблеми. Так, з 2008 р. частка виданих фізичним особам кредитів у загальному кредитному портфелі банків постійно скорочувалася з 36,4 до 15,7% у 2016 р. Натомість, наприклад, у Польщі частка даного виду кредитування складала 60%, у Чехії –

58 %, Румунії – 48 %. Навіть темпи зростання останніх 2 років (15,7% у 2016-му, 17% – у 2017-му, 17,7% – у першому півріччі 2018-го) явно є недостатніми та не співмірними з потребами споживачів фінансових послуг. У сфері кредитування виникла ситуація подвійної недовіри як з боку громадян, так і з боку банків. Банки впевнені, що клієнт-фізична особа їх обдурить, а тому намагаються компенсувати можливі ризики за допомогою прихованих комісій.

Коли клієнт, довідавшись про справжню вартість кредиту, відмовляється обслуговувати кредит, замість пошуку компромісу банк додає до його заборгованості ще комісії, пеню та штрафи. Через певний час штрафи і пені накопичуються, що суттєво знижує якість споживчих кредитів. Так, наприклад, проблемний портфель Приватбанку за споживчими кредитами становив станом на 2018 р. – 87,7 млрд грн, що складає понад 950 тис. договорів. З 87,7 млрд грн кредитів реструктуризації підлягають 48,5 млрд, або 294 тис. кредитних угод. Причому, тільки 12,3 млрд. грн із 48,5 млрд – це балансова заборгованість, яка включає тіло кредитів і відсотки за ними, решта 36,2 млрд. грн – це штрафи, пені та комісії [14].

Дослідження USAID [15] стосовно ринку споживчого кредитування виявило, що банки часто обманюють клієнтів, не надаючи всього спектру інформації про послугу. Досить часто відношення банків формує передумови недовіри клієнтів у контексті отримання кредиту. Методом «таємного покупця» встановлено, що банки часто не повідомляють клієнтам кінцеву вартість кредиту, реальну процентну ставку, наявність у продукті додаткових комісій. Перевірка виявила, що:

- тільки у 15% випадків потенційним позичальникам було дозволено взяти з собою копії кредитних угод, щоб ознайомитися з ними вдома;
- майже 55% угод містили умови, які порушують право позичальника повернути кредит достроково;
- понад 50% угод містили додаткові умови повернення кредиту;
- близько 50% угод дозволяли банку в односторонньому порядку змінювати будь-які умови договору;
- понад 30% угод не мали детального опису загальної вартості кредиту
- 17% угод не мали графіків платежів.

Отже, в Україні рівень довіри до фінансової системи більшою мірою формується відношенням споживачів до банків, як найбільш затребуваних населенням фінансових установ. Особливо важливою характеристикою з точки зору довіри споживача до банківської установи є її надійність та стабільність діяльності. Тому, банки з зарубіжним капіталом лідирують за категоріями лояльності вкладників та стресостійкістю, водночас, поступаються за обсягом депозитів вітчизняним державним банкам, які поступово втрачають свої позиції за рівнем лояльності клієнтів, зберігаючи лідерство за обсягами депозитів. Високі показники лояльності Райффайзен Банку Аваль та Креді Агріколь разом з суттєво меншими ставками доходності, які вони пропонують, засвідчують наявність «усвідомленої» довіри з боку споживачів до банків та формування попиту на послуги надійних фінансових установ в Україні.

## Список використаної літератури

1. Calderón Cesar A., Chong Alberto, Galindo Arturo Jose. Development and Efficiency of the Financial Sector. *Economic Development and Cultural Change*. 2002. Vol. 51(1), P. 189–204.
2. Ennew Ch., Sekhon H. Measuring trust in financial services: the Trust Index. *Consumer Policy Review*. 2007. 17(2). P. 62–68.
3. Hurley R. F. A systems approach to restoring trust in the financial markets. *EIASM (European Institute for Advanced Studies in Management), 5th Workshop on Trust within and between Organizations*. 2012. Madrid, May 28-29.
4. Doney P. M., Cannon J. P. An examination of the nature of trust in buyer-seller relationships. *Journal of Marketing*. 1997. Vol. 58. P. 1–19.
5. Malkina M., Ivanova A. Consumer Choice in Bank Deposits market in the Modern Russian Conditions. *Bulletin of Nizhniy Novgorod Lobachevskiy University*. 2007. №2. P. 223 – 226.
6. Mosch R., Prast H. Banking crises and Investor Confidence: An Empirical Investigation. *Occasional Studies*. 2008. Vol.6. URL: [https://www.econstor.eu/bitstream/10419/37384/1/VfS\\_2010\\_pid\\_482.pdf](https://www.econstor.eu/bitstream/10419/37384/1/VfS_2010_pid_482.pdf).
7. Mudd S., Pashev K., Valev N. The Effect of Loss Experiences in a Banking Crisis on Future Expectations and Behavior. *The B.E. Journal of Macroeconomics*. 2010. Vol. 10 (1).
8. Beck T., Brown M. Which households use banks? Evidence from the transition economies. *Working paper*. 2010. URL: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp1295.pdf?60f8b90e80572736e58ab68a93c83b7d>.
9. Банківська статистика. Bankografo+. URL: <http://bankografo.com/analiz-bankiv/bankivska-statystyka/pokazniki-diyalnosti-bankiv-absolyutni>.
10. Mind. Рейтинги банків України. URL: <https://mind.ua/publications/20184781-rejting-bankiv-yak-pochuvalisya-finustanovi-v-i-kvartali-2018-roku>.
11. Рейтинг устойчивости банков. *Минфин. Информационное агентство*. URL: <https://minfin.com.ua/banks/rating/>.
12. Національний банк України. Статистичні дані. URL: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=27843415&cat\\_id=44578](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578).
13. Медійний рейтинг банків. Незалежна асоціація банків України. URL: <https://nabu.ua/ru/media-aktivnist.html>.
14. Самаєва Ю. Приватбанк проведе масову реструктуризацію кредитів фізосіб. *Дзеркало тижня*. 2018. №42-43. URL: [https://dt.ua/finances/zrozumiti-i-prostiti-293626\\_.html](https://dt.ua/finances/zrozumiti-i-prostiti-293626_.html).
15. Фінансова грамотність та обізнаність в Україні: факти та висновки. Проект USAID «Розвиток фінансового сектора». 2010. URL: [http://www.uaib.com.ua/files/articles/1369/84/finlit\\_survey\\_6dec2010\\_ua.pdf](http://www.uaib.com.ua/files/articles/1369/84/finlit_survey_6dec2010_ua.pdf) (дата звернення: 28.07.2018).

**Н.О. Слободянюк**, д-р екон. наук  
**В.А. Янковський**, асистент

## **ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ, НОРМАТИВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ДОСВІД ПРОВІДНИХ КРАЇН СВІТУ**

Банківський сектор України за весь час свого існування пройшов різні періоди. Був пройдений період становлення усїєї банківської системи країни через шлях затвердження єдиної національної валюти та основної законодавчої бази в питаннях банківської справи для початку функціонування сектору. Також не можна не згадати період тяжкої економічної кризи десятилітньої давнини, який поставив задачу розпочати процес розробки різних стратегічних планів та нормативів щодо збільшення фінансової стійкості банківських установ в період максимізації впливу ризикових явищ на їх діяльність. На даний час вітчизняний банківський сектор функціонує не в стабільному стані, бо країна знаходиться в тяжкій соціально-економічній та політичній ситуації. Банківська система зазнала величезних втрат через події, що відбуваються на сході країни, банківські установи пристосовуються до нових реалій та вимог. НБУ за останні п'ять років розпочав реформування усього сектору, підвищуються вимоги до капіталу банків, затвердженні додаткові механізми для збільшення прозорості діяльності банків, впроваджуються основні положення «Базельських угод». Це все викликає необхідність та зацікавленість щодо проведення аналізу діяльності банківського сектору України та виявлення його сучасного стану та основних тенденцій розвитку.

Досить вагомий внесок у питання зміцнення фінансової стійкості банківського сектору, розгляду банківського капіталу та розробки практичних кроків щодо їх підвищення зробили багато вчених, серед яких В.В. Коваленко, Т.Д. Косова, В.І. Міщенко, С.В. Науменкова, Л.О. Примостка, О.О. Папаїка, М.І. Савлук, Н.О. Слободянюк, В.В. Фостяк та інші. Але варто відмітити, що незважаючи на достатність напрацювань за цим науковим дослідженням, актуальним є подальше обґрунтування практичних рекомендацій щодо підвищення рівня фінансової стійкості банківської системи з урахуванням досвіду провідних країн світу.

Метою даної роботи є встановлення сучасних тенденцій розвитку банківського сектору України на основі діагностики рівня й стану капіталізації банків відповідно до діючих нормативно-правових актів та обґрунтування практичних рекомендацій щодо підвищення показників фінансової стійкості банківської системи з урахуванням досвіду провідних країн світу.

Успішний та стабільний розвиток банківської системи кожної країни світу та окремо взятої банківської установи потребує встановлення певного контролю з боку держави. Так в нашій країні регулятором та контролюючим за банківським сектором є НБУ, який розробляє різні національні нормативно-правові акти, проводить імплементацію міжнародних банківських документів.

Це все є дуже важливим для того щоб побудувати ефективну та стійку банківську систему яка в свою чергу надає стимул для розвитку усієї вітчизняної економіки. У таблиці 1 наведено основні нормативно-правові акти України щодо регулювання банківського капіталу та розглянуто їх основну сутність.

**Таблиця 1 – Основні нормативно-правові акти України щодо формування та регулювання капіталу банківських установ та їх характеристика**

Нормативно-правовий акт	Сутнісна характеристика
Закон України «Про Національний банк України» від 20.05.1999 року № 679-XIV	Основоположний документ, який встановлює, що головним органом від влади щодо нагляду та регулювання за банківським сектором України є НБУ. Даний закон відзначає основні права та обов'язки НБУ. Затверджує основні вимоги до капіталу банків щодо резервування та механізму рефінансування. Згідно цього закону НБУ може встановлювати особливі умови під час надзвичайних ситуацій для стабільної діяльності банків.
Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 року № 2121-III	Основний документ в Україні, який повністю встановлює основні засади для банківського сектору по всім напрямкам діяльності. В якому детально прописані усі процедури для початку діяльності банків, їх права та обов'язки перед НБУ тощо. Встановлені мінімальні вимоги та нормативи діяльності для банківського капіталу, питань ліквідності. Затверджений порядок подання фінансової звітності.
Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні, затверджена постановою Правління НБУ від 28.08.2001 року № 368	Документ в якому детально прописані вимоги щодо порядку обліку та подання спеціальної звітності з питань субординованого боргу. Прописані основні нормативи капіталу, ліквідності, інвестування, покриття ліквідності та буферів капіталу. Також регулює питання нормативів кредитного ризику, встановлює та роз'яснює спеціальні вимоги до банків.
Методика розрахунку економічних нормативів регулювання діяльності банків в Україні, затверджена рішенням Правління НБУ від 15.12.2017 року № 803-рш	Прописані усі нормативи які встановлені НБУ до діяльності банків з питань капіталу, ліквідності, інвестування та вказаний деталізований порядок їх розрахунку.
Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями, затверджене постановою Правління НБУ від 30.06.2016 року № 351	Дане положення встановлює вимоги до банків у процесі роботи з кредитним ризиком. Затверджений механізм оцінки кредитного ризику за активними операціями.

*Джерело: складено авторами за [1, 3-6].*

Отже, виходячи із даних таблиці 1 можна стверджувати, що в Україні існує основна нормативно-правова база яка регулює діяльність банківських установ з різних питань, починаючи від порядку проходження ліцензійної

процедури для проведення банківської діяльності та закінчуючи створенням механізму щодо мінімізації дії існуючих ризиків на діяльність та стабільність банків. Варто додати, що у світі існує багато міжнародних правових актів, щодо регулювання діяльності банків, так треба приділити увагу та розглянути “Базельські угоди”, які були розроблені Базельським комітетом з питань банківського нагляду.

За час свого існування Базельський комітет прийняв три основоположних документа для міжнародного співтовариства щодо банківського регулювання та нагляду:

1. Базель-I “Міжнародна конвергенція щодо вимірювання та вимог до капіталу” (1988 рік). Цим документом була визначена структура капіталу (складається з основного капіталу та додаткового (капітали 1-го та 2-го рівнів відповідно)), розроблений спеціальний коефіцієнт достатності капіталу, який становив 8% та ведені у дію вагові коефіцієнти ризиків. Дана угода дала змогу побудувати механізм нагляду за світовим банківським сектором та встановити мінімальні вимоги до капіталу для стійкої та успішної діяльності банків. Після усіх внесених змін, банківська система стрімко розвивалася, з’явилися нові ризики, які почали збільшувати свій вплив на діяльність банківських установ.

2. Базель-II (2004 рік). Документ включає кілька нових компонентів, які внесли вагомий внесок у розвиток банківської системи, а саме [7]:

- мінімальні вимоги до капіталу. Встановлюються більш конкретні вимоги до вимірювання та оцінки кредитного ризику, шляхом додавання не тільки кількісних критеріїв а і якісних. Включення нових видів ризиків, а саме операційних (ризиків пов’язаних з внутрішніми діями банку та його працівників або відбуванням певних зовнішніх подій);

- нагляд з боку центральних банківських органів. Встановлені нові вимоги до банків, щодо підвищення своїх капіталів для відповідності своїм ризиковим портфелям;

- прозорість та ринкова дисципліна. Банки повинні опубліковувати свою фінансову та корпоративну звітність через засоби масової інформації для усіх бажаючих.

3. Базель-III (2011 рік). Документ має три версії, останні зміни були затверджені у 2017 році. Він підвищує вимоги до прозорості банківського капіталу і забезпечення його стійкості до впливу різних ризиків; встановлює нові коефіцієнти ліквідності та антикризові інструменти для підвищення стабільної діяльності. Деякі нові компоненти почали вступати у дію з 2011 року і повний процес імплементації документа повинен закінчитися у 2019 році.

У таблиці 2 представлений аналіз складу банківського сектору України за 2015-2018 роки. Виходячи із її даних можна констатувати, що структура банківського сектору України зазнала великих змін. Так кількість приватних банків за 2018 рік склала 51 установу, що менше на 34 банки у порівнянні з 2015 роком. Кількість банків з іноземним капіталом зменшилась на 4 установи в 2018 році у порівнянні з 2015 роком. Частка державних банків не зазнала відчутних змін, їх кількість зменшилась на 2 установи у порівнянні з базовим періодом дослідження.



**Таблиця 2 – Динаміка складу банківського сектору України  
за 2015-2018 рр.**

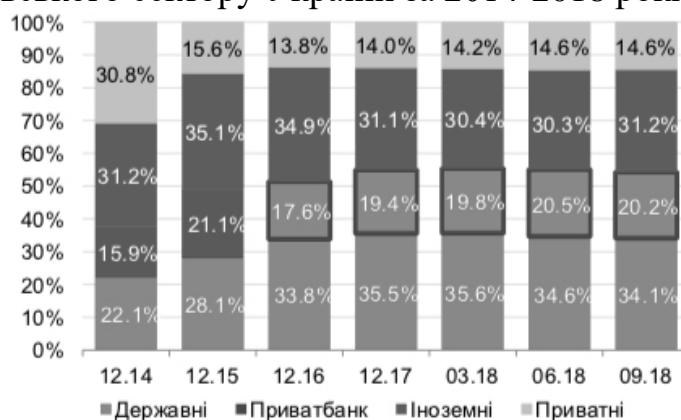
Банки	Кількість банківських установ за роками, од.				Абсолютне відхилення 2018/2015
	2015	2016	2017	2018	
Державні	7	6	5	5	-2
Іноземні	25	25	23	21	-4
Приватні	85	65	54	51	-34
Всього банків	117	96	82	77	-40

*Джерело: складено авторами за [9].*

Основною причиною анулювання ліцензій на проведення банківської діяльності даних установ є їх неможливість виконувати економічні нормативи щодо банківського капіталу, ліквідності та бути фінансово стійкими до кредитного ризику. Також не можна не вказати те, що НБУ став проводити більш ефективно свою контролюючу функцію за діяльністю банків. Це дало виявити велику кількість банківських установ які проводили свою діяльність не прозоро та порушували принципи з банківської діяльності.

Структура банківського сектору України зазнала великих змін. Так кількість приватних банків за 2018 рік склала 51 установу, що менше на 34 банка у порівнянні з 2015 роком. Кількість банків з іноземним капіталом зменшилась на 4 установи в 2018 році у порівнянні з 2015 роком. Частка державних банків не зазнала відчутних змін, їх кількість зменшилась на 2 установи у порівнянні з базовим періодом дослідження. Основною причиною анулювання ліцензій на проведення банківської діяльності даних установ є їх неможливість виконувати економічні нормативи щодо банківського капіталу, ліквідності та бути фінансово стійкими до кредитного ризику. Також не можна не вказати те, що НБУ став проводити більш ефективно свою контролюючу функцію за діяльністю банків. Це дало виявити велику кількість банківських установ, які проводили свою діяльність не прозоро та порушували принципи з банківської діяльності.

На рисунку 1 зображено розподіл чистих активів за групами банків, що належать до банківського сектору України за 2014-2018 роки.



**Рис. 1 – Розподіл чистих активів за групами банків, що належать до банківського сектору України за 2014-2018 рр.**

*Джерело: складено авторами за [9].*

Найбільша частка чистих активів майже за увесь аналізований період належить державним банкам. Також дуже вагомими позиціями по володінню чистими активами мають іноземні банки. Така ситуація пов'язана з тим, що державні та іноземні банки є провідними учасниками на банківському секторі нашої країни та мають більшу кількість клієнтів, через що контролюють основну його частку. Також варто відзначити, що через останні політичні та економічні події в країні, приватні банки були не в змозі виконувати свою діяльність згідно чинних нормативів. Тому їх кількість зменшилася через механізм злиття або ліквідації, що призвело до зменшення їх частки володіння чистими активами.

Для більшого розуміння сучасного стану банківського сектору України, проаналізуємо виконання основних економічних нормативів по системі банків України за 2015-2018 роки, які зображені у таблиці 3. Отже, виходячи із її даних, можна зробити висновок, що в цілому банки які проводять свою діяльність в нашій країні, виконують економічні нормативи. Так банки здатні своєчасно погашати усі свої поточні та короткострокові зобов'язання перед клієнтами та кредиторами, нормативи Н4-Н6 мають оптимальне значення за увесь досліджуваний період. Нормативи Н7 та Н8 по кредитним ризикам також знаходяться в оптимальному значенні і навіть покращили свої позиції.

**Таблиця 3 – Значення основних економічних нормативів по банківському сектору України за 2015-2018 рр.**

Показник (Норматив)	2015	2016	2017	2018	Абсолютне відхилення 2018/2015
Н1 – Регулятивний капітал (млн. грн.)	99305,4	138526,0	112154,5	126116,7	26811,3
Н2 – Норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу (не менше 10%)	8,92	13,34	15,35	16,18	7,26
Н4 – Норматив миттєвої ліквідності (не менше 20%)	72,25	59,30	45,61	68,66	-3,59
Н5 – Норматив поточної ліквідності (не менше 40%)	78,76	87,40	106,67	99,12	20,36
Н6 – Норматив короткострокової ліквідності (не менше 60%)	88,82	91,01	96,52	93,52	4,7
Н7 – Норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (не більше 25%)	23,13	21,37	20,61	19,83	-3,3
Н8 – Норматив великих кредитних ризиків (не більше 8-кратного розміру регулятивного капіталу)	551,47	321,28	232,12	176,23	-375,24
Н9 – Норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами (не більше 25%)	63,72	28,80	20,05	10,41	-53,31
Н11 – Норматив інвестування в цінні папери окремо за кожною установою (не більше 15%)	0,002	0,001	0,000005	0,0009	-0,0011
Н12 – Норматив загальної суми інвестування (не більше 60%)	1,39	0,64	0,32	0,15	-1,24

*Джерело: складено авторами за [2].*

Так норматив Н8 зменшився на 375,24 млн. грн. у порівнянні з 2015 роком, що говорить про те, що відбувається зменшення кредитних вимог банків перед одним контрагентом або їх групою, навантаження на регулятивний капітал банків зменшується.

Нормативи по інвестуванню мають найоптимальніші позиції за весь аналізований період, причиною цього є те, що в нашій країні фондовий ринок не досяг такого рівня розвитку як у всьому світі, банки не дуже часто проводять інвестиційні операції та не особливо вкладають свої кошти в різні проекти або в цінні папери, через що ризик від проведення даних операцій є невідчутним на діяльність банків.

Якщо проаналізувати нормативи до капіталу, то простежується позитивна тенденція, так норматив Н1 за 2018 рік збільшився на 26 811,3 млн. грн. у порівнянні з 2015 роком. Динаміка нормативу Н2 дає підстави говорити про те, що банки здатні відповідати у повному обсязі за свої зобов'язання та приймають на себе більший ризик ніж кредитори та вкладники, бо норматив знаходиться в допустимих значеннях, але варто відмітити, що у 2015 році значення по даному нормативу становило 8,92%, що є нижчим за 10%, це можна пояснити тим, що після 2014 року були найбільш відчутні політичні, соціальні та економічні наслідки від ризиків що відбулись.

У таблиці 4 представлена основна інформація щодо активів банків, кредитів та коштів клієнтів по банківському сектору України за 2015-2018 роки.

**Таблиця 4 – Основна інформація щодо активів банків, кредитів та коштів клієнтів по банківському сектору України за 2015-2018 рр., млрд. грн.**

Показник	Роки				Абсолютне відхилення 2018/2015
	2015	2016	2017	2018	
Загальні активи	1571	1737	1848	1911	340
у т.ч. в іноземній валюті	800	788	755	779	-21
Чисті активи	1254	1256	1336	1361	107
у т.ч. в іноземній валюті	582	519	507	495	-87
Валові кредити суб'єктам господарювання	831	847	870	919	88
у т.ч. в іноземній валюті	492	437	423	460	-32
Валові кредити фізичним особам	176	157	171	197	21
у т.ч. в іноземній валюті	97	83	68	61	-36
Кошти суб'єктів господарювання	349	413	427	430	81
у т.ч. в іноземній валюті	141	177	163	150	9
Кошти фізичних осіб	402	437	479	509	107
у т.ч. в іноземній валюті	215	239	243	241	26

*Джерело: складено авторами за [9].*

Аналіз даних таблиці 4 дає підстави стверджувати, що з 2015 року і по 2018 рік відбувається збільшення загальних активів банку, це свідчить про покращення ситуації, банки починають активізувати надання послуг з обслуговування корпоративних клієнтів і фізичних осіб, однією із причин цього є ще зміна валютного курсу. Позитивною динамікою є підвищення рівня довіри серед клієнтів до банківської системи, що підтверджується сталою тенденцією

до зростання депозитних операцій (в 2015 році темпи приросту вкладних операцій по юридичним особам випереджують відповідні темпи приросту від депозитних операцій по фізичним особам, проте вже з 2016 року щорічно відбувається протилежна ситуація, відтак приріст депозитних операцій по коштам юридичних осіб значно уповільнюється, а по коштам фізичних осіб – прискорюється).

Також можна констатувати, що ринок кредитування покращує свої позиції, так збільшується розмір наданих кредитів суб'єктам господарювання (показник за 2018 рік більше на 88 млрд. грн. у порівнянні з 2015 роком) і фізичним особам (значення показника за 2018 рік більше на 21 млрд. грн. у порівнянні з 2015 роком). Валові кредити в іноземній валюті по обом сегментам клієнтів зменшились у порівнянні з базовим досліджуваним періодом.

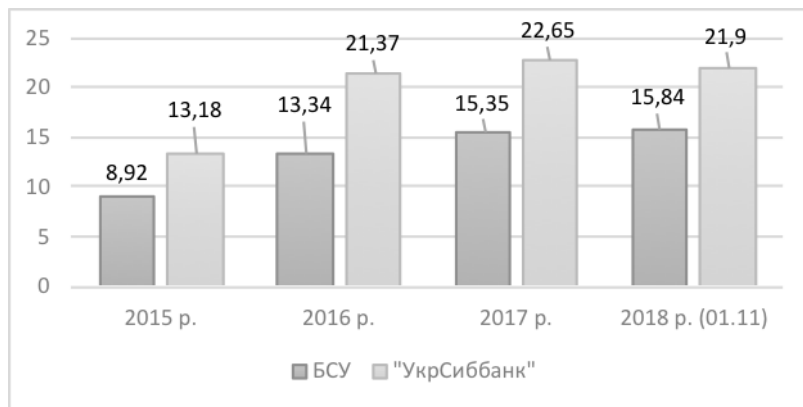
Для дослідження сучасних тенденцій щодо достатності рівня банківського капіталу, проаналізуємо виконання нормативів капіталу Н1 та Н2 серед великих банківських установ, що надають свої послуги на території України за 2015-2018 роки (таблиця 5).

**Таблиця 5 – Розміри регулятивного капіталу (Н1) та рівень нормативу достатності (адекватності) регулятивного капіталу (Н2) великих банків, що діють на території України за 2015-2018 рр., тис. грн.**

Банк	Норматив Н1, тис. грн.				Норматив Н2, %			
	2015	2016	2017	2018 (01.11)	2015	2016	2017	2018 р. (01.11)
«УкрСиббанк»	2845612	5866649	6230984	6476480	13,18	21,37	22,65	21,90
«Пумб»	3790521	4083249	3519387	5091045	11,29	12,82	11,76	15,27
«ПриватБанк»	27034000	3136000	17569000	20605462	13,57	2,1	17,36	19,26
«ОщадБанк»	9740471	18153376	33331871	13449357	11,47	10,73	18,77	15,77
«Райффайзен Банк Аваль»	6752624	8809482	10475802	9830359	18,91	26,82	19,48	18,05
«ОТП Банк»	1646240	2560908	3629975	4701959	9,1	12,3	15,1	18,23

*Джерело: складено авторами за [2].*

Усі проаналізовані банки, які проводять свою діяльність на території України, відповідають вимогам щодо розміру регулятивного капіталу. Навіть йде тенденція до його подальшого збільшення, виключенням лише є «Пумб» (відбулося зменшення у 2017 році на 7,1% у порівнянні з 2015 роком) та «ПриватБанк». Також банки відповідають оптимальному значенню нормативу достатності (адекватності) регулятивного капіталу, окрім банку «ПриватБанк». Також норматив Н2 не виконувався у банківської установи «ОТП Банк» у 2015 році і складав 9,1%. Варто додати, що «УкрСиббанк» є єдиним з проаналізованих банків, який має тенденцію до збільшення нормативних значень по обом показникам. Згідно з рисунком 2, станом на 01.11.2018 норматив Н2 по АТ «УкрСиббанк» складає 21,90%, що більше середнього показника Н2 серед усього банківського сектору України за 2018 рік (показник Н2 – 15,84%), це свідчить про фінансову стійкість даного банку.



**Рис. 2 – Порівняння значення нормативу Н2 по банківському сектору України та АТ “УкрСиббанк” за 2015-2018 рр.**

*Джерело: складено авторами за [2, 9].*

У таблиці 6 представлений рейтинг по стійкості банків за III квартал 2018 року від інформаційного агентства “Мінфін”.

**Таблиця 6 – Рейтинг по стійкості банків за III квартал 2018 року від інформаційного агентства “Мінфін”**

№ п/п	Банк	Загальна оцінка	Стресостійкість	Лояльність вкладників	Оцінка аналітиків	Місце в рейтингу по депозитах фізичних осіб
1	Райффайзен Банк Аваль	4,58	4,7	4,3	4,78	5
2	УкрСиббанк	4,49	4,5	4,3	4,78	8
3	ОТП Банк	4,15	4,1	4	4,44	9
4	Креді Агріколь Банк	4,06	4,2	3,5	4,78	12
5	Прокредит Банк	4,03	3,9	4	4,33	15
6	Кредобанк	3,85	3,8	3,7	4,33	13
7	Укргазбанк	3,83	3,1	4,3	4,56	6
8	Укрексімбанк	3,69	3	4,4	3,89	4
9	Пумб	3,67	3,1	4,5	3,56	7
10	Ідея Банк	3,65	2,8	4,2	4,67	2

*Джерело: складено авторами за [11].*

Отже, можна стверджувати, що АТ “УкрСиббанк” є одним із стійких та розвинених банків, що знаходяться в Україні на даний момент. Так по стресостійкості банк займає друге місце поступившись тільки “Райффайзен Банк Аваль”, який має 4,58 балів проти 4,49 у АТ “УкрСиббанк” відповідно. По лояльності вкладників банк зайняв третє місце поступившись тільки “Укрексімбанк” і “Пумб”. По розміру депозитного портфелю банк займає тільки 8 місце (банк робить акцент на видачі кредитів різним сегментам клієнтів, так частка роздрібних депозитів складає – 2,81%), перше і друге місце займають державні банки “Ощадбанк” і “Приватбанк”. Також варто додати, що АТ “УкрСиббанк” отримав 5 балів за платіжну репутацію.

Для ефективного реформування банківського сектору України в питанні забезпечення стабільної діяльності та підвищення капіталізації банківських установ необхідно дослідити світовий досвід подолання фінансових криз такого характеру, не забуваючи при цьому оцінити можливі наслідки при імплементації основних положень “Базельських угод” в нашій країні.

У таблиці 7 представлений досвід іноземних країн по проведенню антикризових заходів для стабілізації діяльності банківських установ та економіки у цілому.

**Таблиця 7 – Антикризові заходи іноземних країн для стабілізації діяльності банків**

Країна	Сутність заходів
Великобританія	Збільшення ліквідності шляхом здійснення банками своп-угод з обміну власних неліквідних активів та надання урядових гарантій банкам, що беруть участь у схемах рекапіталізації
Австрія	Державні субсидії в разі виникнення проблем із ліквідністю, державні гарантії захисту приватних заощаджень
Греція	Зміцнення капіталу банків в обмін на отримання державою частки їх привілейованих акцій та надання кредитним установам спеціальних державних облігацій
Ірландія	Надання абсолютних гарантій за депозитами в усіх банках
США	Відповідальність уряду за борговими зобов'язаннями іпотечних компаній та викуп державою проблемних кредитів
Іспанія, Португалія	Державні гарантії за операціями кредиторів
Нідерланди	Рекапіталізація фінансових установ та державні гарантії за незабезпеченими кредитами
Італія	Проведення центральним банком аукціонів з обміну активів банків на державні цінні папери
Швейцарія	Продаж неліквідних активів і цінних паперів спеціально створеному фонду, який фінансується центральним банком

*Джерело: складено авторами за [12, с. 14-15].*

Розглянемо ще більш детально досвід деяких країн світу, щодо подолання фінансових криз та стабілізації банківських установ:

1. Швеція – У 1991 році декілька банківських установ Швеції оголосили про свої значні втрати та недостатній рівень капіталу, через високу інфляцію та підвищення процентних ставок у Німеччині (валюта Швеції була прив'язана до німецької марки). Уряд здійснив перші кроки щодо стабілізації фіксованого валютного курсу, проте згодом для відновлення довіри до національної валюти було вирішено перейти на плаваючий валютний курс [13, с. 53].

Для відновлення довіри до всієї банківської системи було запроваджено державні гарантії за банківськими зобов'язаннями, крім акціонерного капіталу. За рахунок цього, держава отримала частки у статутних капіталах банків, через що іноземні банки знову відкрили міжбанківські кредитні лінії, проблеми

ліквідності були вирішені, а населення заспокоєне. В результаті цих дій держава націоналізувала два банки та стала власником 22% національних банківських активів [13, с. 53].

Для вирішення проблеми ризикових активів Центральний банк поділив активи усіх банків на дві частини: надійні та ризикові. Надійні цінні папери функціонували у звичних операціях, ризикові були переведені до двох спеціальних компаній з управління активами. Обидві компанії належали уряду, однак мали високий рівень незалежності та достатню регуляторну свободу. Вилучені цінні папери реалізовувалися вже на ринкових умовах і спрямовувались або на залучення нових інвесторів та оздоровлення компаній, або на ліквідацію компаній-банкрутів [13, с. 53].

Отже, Швеція запровадила прозору політику та своєчасно оцінила усі можливі ризики, цей шлях подолання банківських криз досі є одним із авторитетніших в історії.

2. Південна Корея – У кінці 80-х років корейська економіка зазнала великих втрат так як була експортно-орієнтованою і базувалася на короткострокових зовнішніх кредитах, що призвело до падіння національної валюти через коливання на ринку [13, с. 55].

Уряд запровадив антикризову програму та отримав допомогу у Міжнародного валютного фонду (далі – МВФ). У програмі були зазначені наступні рекомендації щодо стабілізації банківського сектору: ліквідація неплатоспроможних фінансових інститутів, передача їхніх активів агентству з реструктуризації, рекапіталізація та злиття інших фінансових інститутів, створення фондів страхування депозитів [14, с. 33].

Так у 1997 році корейський уряд ввів загальну гарантію за банківськими депозитами, яка покривала зобов'язання акціонерних товариств і страхових компаній. У 1998 році проведено діагностику всієї банківської системи, поперше щодо можливих втрат. Життєздатні банки вирішено було рекапіталізувати через покупку привілейованих акцій або надання державних облігацій, таким чином держава стала власником 75% банківської системи. Два найбільші корейські банки було націоналізовано, оскільки їх банкрутство призвело б до погіршення стану всієї банківської системи. Одночасно держава стимулювала банки до злиття – шляхом надання фінансової підтримки та спеціальних пільг поглинаючим банкам [13, с. 55].

Для роботи з проблемними активами було створено Корейську корпорацію управління активами. На відміну від Чилі, Корея купувала ризикові активи за ціною, нижчою від балансової. Деякі корейські банки також впровадили цю стратегію та почали продавати свої проблемні активи міжнародним інвесторам. У результаті виникла конкуренція та зросли ціни на активи, а також прискорився процес реструктуризації корпоративного та фінансового секторів. Окрім цього Уряд Кореї підтримував і позичальників. Було запроваджено програму реструктуризації заборгованості фінансово-промислових груп, а також підписано Угоду про реструктуризацію кредитів. Усе це призвело до подолання кризи та відновлення економічного розвитку [13, с. 55].

3. Туреччина – Фінансова криза у Туреччині з'явилась через зростання дефіциту державного бюджету, значного зовнішнього боргу та високого рівня інфляції. Для подолання фінансової кризи урядом Туреччини разом із МВФ та Світовим банком було розроблено антикризову програму, спрямовану на стимулювання економіки [13, с. 57].

Дана програма містила наступні кроки: проведення короткострокової реорганізації банків під управлінням Турецького фонду страхування депозитів й передачу проблемних активів у структуру цього фонду; фінансова й операційна реструктуризація державних банків, у ході якої було скорочено чисельність відділень та персоналу, а також ліквідовано короткострокову заборгованість банків; фінансове оздоровлення групи приватних банків через проведення аудиту та визначення банків, які потребують збільшення капіталу, та надання їм субординованих кредитів; підвищення конкурентоспроможності банківського сектору на базі лібералізації й удосконалення фінансового нагляду в контексті банківської системи [13, с. 57].

Отже, виходячи із вищезазначеного досвіду інших країн світу, можна зробити висновок, що в основному для стабілізації банківського сектору та підвищення рівня достатності капіталу банків використовувалися такі методи: націоналізація головних фінансових установ країни, створення спеціальних фондів які займалися викупом проблемних активів, гарантування депозитних вкладів та кредитів від держави, метод рекапіталізації (обмін державних облігацій на акції банків, безпосередній метод для підвищення капіталізації банківських установ), надання субординованих кредитів, закриття проблемних банків, проведення стрес-тестування для затвердження антикризових стратегій, проведення організаційної реструктуризації банків (шляхом закриття деяких відділень та злиття або поглинання одним банком іншого), встановлення прозорих правил для проведення чесної та конкурентоспроможної боротьби у банківському секторі. Зазначені приклади створюють засади для затвердження довгострокової стратегії розвитку банківського сектору нашої країни та підвищення рівня його фінансової стабільності.

Якщо розглядати імплементацію Базеля-III, то можна виділити наступну точку зору видатного вченого Володимира Міщенко, який зазначає, що «Вірогідним сценарієм розвитку подій може стати повернення банків до простих схем бізнесу та універсальних операцій. Такі зміни стимулюватимуть світову банківську спільноту, зокрема великі банки, що активно працюють на міжнародних ринках, посилювати дисципліну у сфері торгівлі позабіржовими деривативами та стандартизувати торгівлю ними. Більше того, посилені вимоги до достатності капіталу першого рівня можуть стати потужним стимулом до зміни власних бізнес-моделей. Банки самостійно вирішуватимуть, яким чином нарощувати капітал, або обиратимуть екстенсивний шлях розвитку, обмежуючись зниженням виплат дивідендів і бонусів керівництву та працівникам, або активно залучатимуть капітал на фінансових ринках, отримуючи завдяки цьому певні конкурентні переваги» [8, с. 8].

Для подолання нестабільності банківського сектору України і підвищення достатнього рівня капіталу банківських установ та зменшення впливу різних



ризиків на діяльність банків, як ніколи необхідним є створення антикризової стратегії з управління банківським капіталом та усієї установи в цілому.

Варто приділити додаткову увагу таким специфічним антикризовим методам як аутсорсинг та бенчмаркінг. Так В.В. Коваленко зазначає, що аутсорсинг – це метод оптимізації витрат і організаційної структури, який передбачає передачу на договірній основі частини певних бізнес-функцій чи бізнес-процесу стороннім спеціалізованим компаніям [15, с.70]. До основних переваг аутсорсингу для банку в процесі реалізації антикризових заходів слід віднести: підвищення прозорості та керованості внутрішньої структури банку; зменшення часу реакції банку на зміну зовнішнього середовища; більш чіткий розподіл та збалансування повноважень і відповідальності; скорочення внутрішнього документообороту; підвищення швидкості інформаційного обміну [15, с. 72]. До негативних моментів аутсорсингу В.В. Коваленко відносить: Безпека передачі важливих функцій стороннім суб'єктам, що підвищує залежність банку від підрядників; безпека надлишкової концентрації умов ведення бізнес-процесів в одного суб'єкта; загроза витоку важливої конфіденційної інформації та розголошення банківської таємниці [15, с. 72].

О.М. Зверяков, розкриває сутність бенчмаркінгу наступним чином: Систематична діяльність, націлена на пошук та оцінку кращих параметрів бізнес-практики і навчання співробітників на цих прикладах. Він є попереджувальним інструментом в антикризовому управлінні. Бенчмаркінг на сучасному етапі – це процес виявлення, дослідження, запозичення та адаптації передового досвіду підприємств однієї галузі, а також підприємств інших галузей (*out-of-box*) з метою розвитку. Застосування бенчмаркінгу полягає в таких послідовних діях: розумінні деталей власних бізнес-процесів, аналізі бізнес-процесів інших компаній, порівнянні власних результатів з результатами інших банків, впровадженні необхідних дій для скорочення різниці [15, с. 72].

Перед тим як зазначити основні кроки по реформуванню БСУ та усіх банківських установ в цілому, варто розглянути досвід США, який є дуже актуальним для нашої країни в плані вирішення проблеми з різким погіршенням фінансової стійкості системно важливих банків для банківської системи. Є.С. Осадчий вважає, що створення “брідж-банків” може вирішити дане питання, для цього він систематизував основні особливості таких банків: Брідж-банк у США може створюватися лише для національних банків і має таке визначення – це тимчасовий національний банк, який створюється за ініціативи Служби контролера грошового ринку і організований Федеральною корпорацією страхування депозитів для приймання та обслуговування клієнтів банку-банкрута. Створення “брідж-банку” найбільш оптимально при проблемах великих банків або навіть мультибанківських холдингових компаній, які переважно й представлені в банківському секторі США. Для недопущення втрати клієнтів, у США “брідж-банку” дозволено приймати депозити та видавати виключно малоризиковані кредити своїм постійним клієнтам [16, с. 134].

Таким чином, для підвищення фінансової стабільності банківським установам України, на нашу думку варто зробити наступні кроки:

- залучати субординований борг (досвід Туреччини) та капітал іноземних інвесторів у банківський сектор;
- здійснити реформування у корпоративній стратегії, особливо в частині надання банківських послуг для отримання більшого прибутку;
- зменшити частку активів яким притаманний високий ризик;
- через механізм реструктуризації сприяти об'єднанню слабких банків із провідними банками, що діють на території України (шляхом злиття або поглинання, це дозволить поліпшити репутацію банківського сектору у цілому, збільшить кількість наданих послуг та їх собівартість тощо);
- збільшувати свій капітал за рахунок додаткових коштів власників банку та проведення емісії;
- банкам здійснити реформування своїх політик щодо управління непрофільними активами, які були отримані під час кризи;
- НБУ необхідно продовжити роботу з таких питань: удосконалення системи стрес-тестування, затвердити нормативні акти щодо покращення макропруденційного нагляду та фінансової дисципліни, спрощення процедури реструктуризації та удосконалити процедуру отримання ліцензії банківськими установами, затвердження ефективного механізму щодо роботи з непрацюючими кредитами тощо;
- використовувати досвід провідних країн світу щодо механізму рекапіталізації та створення “блідж-банку” (НБУ провести роботу з нормативними актами та затвердити механізм дії таких банків);
- збитковим банківським установам потрібно змінити свої бізнес-моделі, особливо варто приділити увагу таким методам як аутсорсинг, бенчмаркінг;
- державі потрібно перейти на стратегічне мислення в питанні регулювання банківського сектору, це дасть можливість завчасно вирішити багато проблем, додаючи до цього ще варто відкривати доступ банкам до ліквідності в іноземній валюті, а також вести зважену фіскальну політику та затверджувати ґрунтовні реформи у фінансовому секторі.
- продовжувати впроваджувати усі аспекти угоди «Базель-III» з урахуванням досвіду інших країн світу.

### **Список використаної літератури**

1. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 року № 2121-III. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2121-14/page>.
2. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/control/uk/index>.
3. Про Національний банк України: Закон України від 20.05.1999 року № 679-XIV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.
4. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні, затверджена постановою Правління НБУ від 28.08.2001 року № 368. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>.

5. Методика розрахунку економічних нормативів регулювання діяльності банків в Україні, затверджена рішенням Правління НБУ від 15.12.2017 року № 803-рш. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/vr803500-17>.

6. Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями, затверджене постановою Правління НБУ від 30.06.2016 року № 351. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16>.

7. Official site of the BIS. URL: <https://www.bis.org>.

8. Міщенко В., Незнамова А. Базель III: нові підходи до регулювання банківського сектору. *Вісник Національного банку України*. 2011. №1. С. 4-9.

9. Звіт НБУ «Огляд банківського сектору», (лютий 2019 року). URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=88238661>.

10. Слободянюк Н.О., Янковський В.А. Достатність капіталу банківських установ: українські реалії та міжнародний досвід нормативного регулювання. *Бізнес-інформ*. 2018. №11. С. 380-387

11. Офіційний сайт інформаційного агентства «Мінфін». URL: <https://minfin.com.ua/ua/>.

12. Науменкова С. Проблеми підтримки фінансового сектору в умовах світової кризи. *Вісник Національного банку України*. 2009. №6. С. 12-19.

13. Бабченко О. Міжнародний досвід регулювання фінансових кризових явищ. *Вісник КНТЕУ*. 2011. №4. С. 51-61.

14. Коваленко В.В., Крухмаль О.В. Антикризове управління в забезпеченні фінансової стійкості банківської системи: монографія. Суми: УАБС НБУ. 2007. 198 с.

15. Коваленко В.В., Зверяков О.М. Науково-методичні підходи до формування системи антикризового управління фінансовою стійкістю банків. *Економіка України*. 2014. №6 (631). С. 57-76.

16. Осадчий Є.С., Клокун Ю.А. Світовий досвід роботи з проблемними банками. *Фінанси, облік і аудит*. 2012. №19. С. 131-138.

## **РОЗДІЛ 10**

# **ФОРМУВАННЯ СИСТЕМ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЯМИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ**

**Т.В. Горохова**, к-т екон. наук

## **УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ БІЗНЕС-КОМУНІКАЦІЙ В КОМПАНІЯХ З ВИКОРИСТАННЯМ ДІДЖИТАЛ ІНСТРУМЕНТІВ**

У сучасних умовах розвитку економіки України для стійкого функціонування підприємств необхідний пошук нових джерел підвищення ефективності господарської діяльності. Нематеріальні фактори, такі як інформація і комунікації набувають все більшого наукового і практичного значення. На сьогоднішній день управління комунікаціями на підприємствах носить, безсистемний характер, інформація не систематизована, в зв'язку з цим не враховуються комунікаційні потреби і довгострокові інтереси розвитку підприємства. Виникають проблеми пов'язані з неповним використанням кадрового потенціалу і нездатністю вчасно реагувати на мінливе зовнішнє середовище.

З трансформаціями та системними змінами, що сталися в політичній, економічній та правовій сферах відбулася трансформація інформації та каналів її поширення. Модель мовної комунікації, характерна для радянських часів, в умовах сучасного суспільства вже не дозволяє досягти бажаного результату. Розвиток нових інформаційних технологій, якісні зміни в сферах виробництва, зберігання і поширення інформації сприяли становленню в Україні нової моделі комунікації - діалогової. [1]

Оскільки бар'єри між аудиторіями зникають, це також впливає на використання більш широкого спектру шляхів спілкування. Ці зміни акцентів поставила репутацію та корпоративне управління все більше на передній план фінансових комунікацій.

Одним з таких активів і стає імідж організації, тобто цілісне сприйняття (розуміння й оцінка) організації різними групами громадськості, що формується на основі інформації в їх пам'яті про різні сторони діяльності організації. [2]

Під іміджем слід розуміти формування і підтримку стійкого позитивного враження, "образу" фірми, яким його бачать громадськість і суспільство користувачів її продукції. Імідж фірми – це не застиглий образ, не моментальна фотографія. Він змінюється в часі, постійно удосконалюється. Фахівці PR називають його "постійним конкурсом краси". [1, 2]

Формування та підтримка іміджу процес досить складний, тривалий і витратний. Іміджева політика вимагає постійного вдосконалення стилю і

філософії компанії, розробки нових атрибутів і вдосконалення старих, перегляду ідей і пошуку нових підходів.

Слід зазначити, що імідж компанії в цілому, і з точки зору залучення інвестицій, зокрема, - це комплекс заходів, що підвищує її інвестиційну привабливість. І в першу чергу він спрямований на західних інвесторів. На вітчизняному інвестиційному ринку, отримання кредитів, залежить здебільшого від рівня неформальних відносин і довіри потенційних партнерів. Але, мабуть, найголовніше, що ємність цього ринку в Україні обмежена. Великі інвестори виходять за межі країни, і для них позитивний імідж, діяльність, що відповідає світовим стандартам має визначальне значення.

У сформованому іміджі компанії можна виділити два структурні елементи, що цікавлять потенційних інвесторів в першу чергу.

1. Відкритість і прозорість компанії.

2. Репутація компанії на ринку і в суспільстві

Кожен елемент, є окремим напрямком політики компанії по формуванню власного іміджу, що підвищує інвестиційну привабливість. І припускає, в свою чергу набір методів по їх реалізації.

Отже, розглянемо методи підвищення прозорості компанії:

- введення міжнародних стандартів звітності за формою GAAP, IAS, або звіти 20F. Параметри зазначеної фінансової звітності вимагають високого ступеня відкритості основних центрів і структури діяльності компанії;

- отримання кредитного рейтингу авторитетного агентства. Кредитний рейтинг можна назвати як рейтинг довіри компанії, заснований на сукупному аналізі її діяльності. Інвестори обов'язково враховують його величину при визначенні умов кредитування компанії або проекту з її участю;

- вихід на міжнародні фондові ринки і розміщення акцій. Вимагає введення міжнародних стандартів звітності. [3]

Дослідження показують, що вкладення в репутацію, не менш ефективна інвестиція, ніж в нове обладнання. Так, частка вартості репутації в ринковій вартості компанії складає не менше 30%.

Громадська та благодійна діяльність дієвий метод формування авторитету компанії в вузькоцільовій групі інвесторів. Участь керівників компанії в бізнес – заходах, конференціях, семінарах, круглих столах робить компанію більш відомою серед еліт, директорат більш доступним. Благодійність - один із засобів створення репутації, свідчення стабільності розвитку компанії для інвесторів. Оскільки організація, яка перебуває в кризі, чи буде займатися благодійністю. Важливо, вибрати постійні, і відповідні іміджу компанії пріоритети благодійності. [3]

Слід зазначити, що як спеціалізовані видання, так і преса для широкої аудиторії все ще показують суперечливий образ інвестиційних фондів. Це пов'язано з нестабільністю ринку, великою кількістю нових фондів, невідомих українському інвестору, і відсутністю знайомих брендів, надійність яких закріплена тим, різким падінням прибутковості ПФів, пов'язаних з політичною обстановкою в країні.

Спеціалізовані видання, знайомі з економічною специфікою функціонування інвестиційних фондів і фінансовими техніками, які вони використовують, говорять не тільки про прибутковість фондів, але і про нерозвиненість фондового ринку України, спекулятивний характер операцій і відсутності економічної обґрунтованості еволюції прибутковості.

На цьому тлі проглядаються певні негативні тенденції:

Підприємці - потенційні емітенти все ще вважають за краще розвивати бізнес за рахунок кредитів або інших позикових коштів і ігнорують можливості фондового ринку, вважаючи його менш надійним.

Навіть якщо преса регулярно повідомляє про високу прибутковість вкладень в інвестиційні фонди, обмеженість інформації про результативність конкретних фондів знижує привабливість таких вкладень для інвесторів.

Преса для широкої аудиторії також часто звертається до теми інвестиційних фондів. Але на відміну від спеціалізованих видань, образ інвестиційних фондів для широкої публіки характеризується певною агресивністю і відірваністю від реального життя.

Таке нерозуміння може бути пояснено декількома факторами:

1. Специфічність технологій і жаргону, використовуваних в цій області, створюють враження закритості сектора інвестиційних фондів і неможливості в нього проникнути через незрозумілість. Дуже мало журналістів (особливо представників преси для широкої аудиторії) в Україні здатні сьогодні зрозуміти механізми роботи інвестиційних фондів і технології, які вони використовують.

2. Вкладення в акції асоціюються у широкої публіки з пошуком швидкої надприбутки, а не з продуманими і надійними інвестиціями.

3. Культура секрету, властива цьому сектору через конфіденційність, необхідної для нормальної реалізації операцій купівлі-продажу акцій підприємств також створює перешкоди для збільшення публічності.

4. Масовий прихід іноземних інвестиційних фондів, які останнім часом асоціюються з нестабільністю світової фінансової системи.

Потрібно відзначити, що інформація про значне зростання активів українських інвестиційних фондів, яка систематично публікувалася останнім часом, позитивно впливає на збільшення довіри до них населення.

За останній рік можна було спостерігати як інвестиційних фонди «виходили з тіні» і все частіше давали про себе знати в різних мас-медіа. Перш за все, це пов'язано зі стрімким розвитком фондового ринку в Україні. Відсутність потужних вітчизняних інвестиційних фондів компенсувалося приходом західних гравців або створенням спільних фондів з участю спеціалізованих іноземних компаній, які принесли з собою не тільки ресурси, але і технології, в тому числі і комунікаційні.

Традиційно стратегія комунікацій інвестиційних фондів не направлена на широку публіку, але обмежується двома типами партнерів: підприємці / керівники підприємств та інвестори. Фондам необхідно налагодити довірчі відносини з двома партнерами, але ці відносини не будуються на однакових умовах.

Що стосується інвесторів, тут основні теми комунікацій наступні: ефективність, відкритість і експертиза секторів економіки. Цей напрямок комунікацій націлене на пом'якшення образу інвестиційних фондів як ризикованих і неліквідних інвестицій, який створюється при винятковому використанні інформації про професійні якості фахівців фондів і їх здатності реалізовувати надприбуток.

Для підприємців інвестиційні фонди намагаються просувати такі цінності і якості: зростання, партнерство, стимулювання зростання вартості компанії. Ця стратегія націлена на згладжування образу інвестицій як виключно фінансових, який може скластися про інвестиційні фонди.

Традиційні канали комунікацій, що використовуються фондами для просування цих цінностей, спрямовані на обмежену публіку:

- спонсорування конференцій та салонів, які збирають потенційних інвесторів або емітентів;

- спеціалізована преса, в якій фонди оголошують про проведення операцій, для того щоб показати інвесторам свої можливості здійснювати вкладення і забезпечувати прибуток;

- публікація в спеціалізованих виданнях експертних думок фахівців фонду з різних питань;

- публікація інформації, з'являлася про фонд в пресі, для того щоб займати медіаполе і продемонструвати інвесторам широту своєї експертизи в різних секторах.

Слід зазначити, що понад 10% українських компаній з управління активами ховаються від інвесторів.

На травень 2018 роки 11% активно діючих українських компаній з управління активами (КУА) інвестиційних фондів не мають на своїх інтернет-сайтах інформації про адресу, за якою їх можна знайти.

Більшість КУА недостатньо використовує потенціал корпоративних сайтів в роботі з інвесторами та із засобами масової інформації: містять неповну інформацію, мають технічні помилки. Тільки 39% сайтів містять детальну інформацію для інвестора: словник термінів, загальну інформацію про ІСІ. Законодавство розмістили у себе на сайті лише 53% КУА.

Результати аналізу сайтів КУА показали, що інформація про послуги, що надаються з боку КУА на 36% з них взагалі відсутня. І лише на 36% проаналізованих сайтів є повна інформація про керівництво і ключових менеджерів. Інформація про фонди в управлінні є лише на 80% сайтів, а проспект емісії - на 64% від загального числа.

При цьому на 75% сайтів відсутня інформація про оподаткування і стягуються комісійні. Можливість задати питання є на 61% сайтів, а форум - лише на 5% з них. Структура портфеля присутній на 61% сайтів. А звітність про прибутковість регулярно оновлюється лише на 56% сайтів (рис 1).

Таким чином, розміщення всіх матеріалів в ЗМІ про КУА в процентному співвідношенні показує незаперечну перевагу Інтернет-видань (59 %). Майже всі компанії з управління активами (КУА) інвестиційних фондів вважають, що

публічність допомагає їм в залученні інвестицій. При цьому 60% вважає, що публічність допомагає відчутно.



**Рис. 1 – Аналіз сайтів компаній з управління активам в Україні за 2018 рік**

*Джерело побудовано автором за [3]*

У більшості компаній питаннями просування продуктів займається керівник. При цьому половина з них займається цим самостійно і / або разом з маркетологами і рекламистами. У деяких компаніях ці питання знаходяться виключно в компетенції маркетологів. При цьому спостерігається збільшення бюджету з комунікацій, в порівнянні з минулим роком.

Формуваннями питань бізнес – комунікацій саме з персоналом та потенційними кадровими змінами в інвестиційних компаніях як і загалом в більшості підприємствах займається HR-відділ.

Застосування програмного забезпечення для управління людськими ресурсами оптимізує процеси в компанії, такі як управління додатками або оцінка кандидатів. Замість того, щоб робити більш складні кроки, персонал HR використовує відповідні програмні рішення. Безпечна архівація даних співробітників також є фактором, який підкреслює переваги програмних рішень. Програмне забезпечення для управління персоналом сприяє адмініструванню запитів на відпустку, зміні основних даних, плануванню та затвердженню навчальних курсів і семінарів, а також планування позицій і кадрового забезпечення. На підставі цієї програми досить легко і зручно відстежити продуктивність і завантаженість кожного співробітника підприємства, дотримання виконання термінів і обсягів робіт.

Сумлінне заповнення системи дає можливість автоматизувати бізнес-комунікації з питання ефективності співробітників і створити повну картину робочого дня кожного співробітника і по відділах в цілому. Проводячи цей



аналіз легко буде визначити в якому з відділів є нестача робочої сили, а кому потрібна допомога у виконанні оперативної роботи. Це дозволить об'єктивно оцінити внесок кожного співробітника в роботу підприємства взагалі, ґрунтуючись на реально виконаній роботі, а не на словах персоналу. Так як один і той самий обсяг роботи може виконуватися співробітником А протягом півгодини, а співробітник Б витратить на його виконання дві доби і буде говорити про те, що йому не вистачає часу на виконання поставлених завдань.

Виходячи з цього, пропонуємо використовувати при роботі HR відділу наступні програмні забезпечення, які є у відкритому доступі: Features, Pricing, Alternatives, Free Demos, Free Trials of Gusto, Zoho People, Friend HRM, Kakitangan, Bitrix24 HR, Staff Squared, Humi, Apptivo, Teamdeck, Jorani, Collage, CangarooHR. Це дозволить виключити «людський фактор» і надасть повну картину завантаженості кожного співробітника в порівнянні з самим собою, відділом і іншими співробітниками підприємства.

Деякі з наведених видів програмного забезпечення виконують конкретні завдання, такі як навчання співробітників, а інші більш загальні та можуть виконувати такі функції, як контроль за відвідуванням, а також формування заробітної плати. Але їх загальною метою є об'єднання всієї необхідної інформації у централізованому місці, де менеджер може отримати доступ до цієї інформації без особливих труднощів.

Особливості системи HR часто будуть залежати від її функції. Але ми систематизували загальні функції, які можна знайти в більшості цих програмних продуктів:

1. Відстеження персоналу. Система зазвичай має базу даних, в якій зберігається інформація про всіх співробітників. Вона показує деталі, такі як інформація про роботу, поточну та попередню інформацію про заробітну плату, їх доступність та робочий час.

2. Нарахування заробітної плати: програмне забезпечення для оплати праці відстежує заробітну плату працівників, а також показує бонуси та зобов'язання, такі як утримання податків, податкові декларації, система також розраховує та розробляє фонд оплати праці, а також може формувати прямі депозити на рахунки.

3. Самообслуговування співробітників: Іноді системи також надають користувальницький портал для працівників, де вони можуть отримати доступ до своєї особистої інформації, анонсів компанії і навіть робити запити щодо відпустки. Це виключає необхідність особисто ходити до офісу з управління персоналом.

4. Огляд продуктивності: програмне забезпечення HR також надає функцію, яка дозволяє менеджерам збирати зворотній зв'язок від працівників, а також ставити перед ними цілі.

5. Відстеження кандидатів на роботу: система може також включати портал, на якому компанія розміщує вакансії, отримує заявки, переглядає їх, виконує перевірки даних і навіть проводить інтерв'ю.

**Таблиця 1 – Порівняльна характеристика використання хмарних серверів та локального програмного забезпечення у компаніях**

Характеристика	Хмарний сервер	Локальне програмне забезпечення
Розмір бізнесу	Менше 100 працівників; не потребує багато встановлення та налаштування	Більше 100 працівників та потребує багато встановлення та налаштування
Політика безпеки даних	Для компаній, яким важко управляти даними та треба перекласти управлінські повноваження на трастовий ресурс	Має контроль над усіма даними у компанії. Якщо в компанії багато закритих для розповсюдження даних
Інтернет	Добре налаштований зв'язок для ефективної роботи	Слабкий зв'язок у місці розташування
Грошові витрати	На початку роботи невеликі грошові вкладення, але вони зростають у довгостроковий перспективи використання серверів та накопичення даних	Великі вкладення на початку, але на довгостроковий термін не потребує значного інвестування
Гнучкість	Додаткова плата за додаткові пакети програмного забезпечення та апаратне обладнання. Встановлення, підготовка, конфігурація та впровадження програмного забезпечення потребує час	Невеликий, швидко зростаючий бізнес потребує гнучкості системи та легкості у збільшенні масштабів. Хмарні сервери працюють на контрактній основі, згідно яким ви платите тільки за те, чим користуєтесь.
Оновлення та додаткові програмні можливості	Необхідно перевіряти наявність оновлень, встановлювати самостійно та платити за додаткові можливості при їх появі та/або необхідності впровадження. Необхідна наявність ІТ відділу, де цей процес постійно моніториться	Оновлення встановлюються автоматично та дуже часто безкоштовно. Саме розробники хмарних серверів слідкують за оновленнями систем, їх завантаженні тощо
Інвестиційна капіталізація	Інвестиції можуть бути капіталізовані та мають амортизовану вартість	Можливість капіталізувати інвестиції дуже обмежена

*Джерело побудовано автором*

Також слід сказати про можливість використання хмарних серверів, що більш ефективно для використання малим та середнім бізнесом. У таблиці 1 приведені порівняльні характеристик використання хмарних серверів та локального програмного забезпечення для компаній.

Впровадження перерахованих вище заходів дозволить автоматизувати бізнес-комунікації підприємства з питань завантаженості персоналу і необхідності поповнення штату співробітників, дозволить максимально виключити «людський фактор» і скласти повну, об'єктивну картину щодо ефективності роботи компанії в цілому.

Таким чином, слід зазначити, що обирання хмарного серверу, або встановлення локального програмного забезпечення залежить від розміру підприємства, виду діяльності, цілей роботи тощо. При виборі також слід проаналізувати що найбільш підходить компанії на довгострокову перспективу, буде більш функціонально та прискорить бізнес процеси.

У певному сенсі розвиток мотивації персоналу також призводить до підвищення продуктивності діяльності не в меншій мірі, ніж технологічне переозброєння. Більш того, в історії відомі приклади, коли перевага досягалася не за допомогою тільки передової технології, а на основі ефективно працюючої системи моральних і матеріальних стимулів.

Затребуваність концепції мотивації та методик стимулювання настільки велика, що практика менеджменту готова приймати до використання концепції мотивації, що з'явилися не тільки з психологічної середовища, але і розроблені в рамках самого менеджменту.

Для початку, відзначимо аспекти менеджменту, на які радить звернути увагу теорія очікування Віктора Врума [4]:

- здатність - менеджер повинен визначити, чи може дана людина добитися необхідних результатів;

- цілі - якщо зусилля повинні бути пов'язані з результатами, необхідно поставити чіткі, злагожені та вимірні цілі і забезпечити співробітників регулярне отримання зворотного зв'язку про досягнуті ним результати. На жаль, це не завжди легко зробити, так як цілі можуть бути важкими для вимірювання, неузгодженими з іншими цілями або нечіткими;

- ресурси - потрібні для виконання роботи. До них відносяться необхідні інструменти, матеріали та обладнання, а також необхідна інформація. Якщо чогось з перерахованого не вистачає, люди відчують, що показані ними результати не в повному обсязі залежать від їх зусиль, а й обмежуються тими факторами, які вони не контролюють. Такий стан справ зазвичай призводить до зниження мотивації;

- час - ще один важливий фактор, що обмежує результати що досягаються. Показники діяльності можуть бути нижчими через те, що людині доручено зробити багато роботи, але достатнього часу не надано. Це зазвичай один з тих факторів, які менеджери можуть контролювати при розподілі робіт між підлеглими. Людей слід інформувати по можливості найбільш повно. Якщо чітко встановлені кінцеві терміни, співробітник може сам ефективно розподілити час між різними завданнями;

- проектування роботи - впливає на зв'язок між зусиллями і результатами.

Вказана теорія очікування, та такий її аспект як цілі, вступає в конфлікт з підходом збагачення роботи Герцберга. В аспекті мети, Врум пише: «необхідно поставити чіткі, злагожені та вимірні цілі і забезпечити співробітників

регулярне отримання зворотного зв'язку про досягнуті ним результати» [1, 4], а про принципи збагачення роботи Герцберга радять: «надавати працівникові додаткові повноваження (свобода виконання завдання)». Згідно принципам теорії постановки цілей Едвіна Лока і Гері Латем [4]. Люди ставлять собі цілі і намагаються досягти їх таким чином, який відповідає їхнім потребам і цінностям. У спробі домогтися цих цілей вони звертають увагу на наслідки своєї поведінки. Якщо їм здається, що при їх нинішній поведінці поставлені цілі швидше за все не будуть досягнуті, вони можуть або змінити свої цілі і зробити їх більш реалістичними, або внести корегування в свою поведінку, щоб все-таки домогтися своїх колишніх цілей. Це наштовхує на думку, що необхідно використовувати прийнятний для організаційної культури симбіоз моделей мотивації.

Досвідчені менеджери визначають постановку цілей як суттєвий компонент, який відіграє серйозну роль в діяльності фірми. Простіше кажучи, людина повинна знати куди вона хоче йти, перш ніж вирішити як туди потрапити. І настільки ж очевидно, що постановка чітких цілей і подальша діяльність відповідно до них, одна з найсерйозніших завдань, з якими стикається менеджер.

Ієрархія цілей означає, що індивідуальні цілі визначають цілі вищого рівня і, навпаки, цілі верхнього рівня складаються (логічно) з цілей нижнього рівня і так далі до головної мети.

Менеджмент в ринковій економіці характеризується постійним коригуванням або різкою зміною цілей організації у зв'язку з мінливим зовнішнім середовищем. Для своєчасного пристосування системи виробництва і управління необхідні постійний прогноз мінливої обстановки і завчасна зміна цілей, тобто керівники повинні бути стратегами і здійснювати стратегічне управління.

Поставлене перед співробітником завдання повинно бути кількісно визначене та визначено у часі, що потребує цієї мети. Як елемент контролю та мотивації бажано використовувати вимірювання ефекту від досягнення поставлених цілей у кількісному виразі з вказанням певного лагу часу. Застосування таких тактичних рішень допомагає менеджеру здійснювати перевірки та у разі відхилення від графіку мати достатній резерв часу для виправлення помилок та повернутись до норми проектного графіку роботи. Також встановлення певних термінів сприяє ефективності роботи персоналу та можливості розуміти, коли завершаться стадії проект, що передують їх роботі.

Слід зазначити, що встановлення часових рамок важливо як для довгострокових так і для короткострокових цілей, але часові рамки не часто встановлюють для досягнення загальної цілі підприємства, що стосується безпосередньо мети місії компанії.

Також наголосимо, що ефективніше коротко формулювати як довгострокові так і короткострокові цілі. Дуже часто менеджери не дотримуються цього правила та додають до цілі описові характеристики методів, за допомогою яких будуть досягненні ці цілі, натомість слід просто визначити бажаний результат та сформулювати його. Саме методи та засоби

відокремлюються та фіксуються окремо, як певні плани, що будуть здійсненні при досягненні цієї мети.

Відмітимо, що слід формулювати та визначати досяжні цілі, з іншого боку якщо занижувати планку у цілевстановленні, то не буде відчуватися задоволення від їх досяжності. Дослідження неодноразово показували, що люди працюють найбільш продуктивно, коли цілі встановлені на так званому спонукальному рівні - досить високому, щоб було до чого прагнути, але не настільки високому, щоб зазнати невдачі, і не настільки низькому, щоб не потрібно було витратити зусилля для її досягнення. [2, 5]

Слід зазначити, що треба враховувати і таку характеристику як гнучкість цілей, щоб їх можливо було корегувати у випадку певних змін, що характеризують мінливість економічних відносин сьогодення. Але слід враховувати, що гнучкість може впливати на специфічність, що також є важливим показником ефективної мети.

Мета ефективніша, коли люди, які відповідальні за її виконання, вважають її прийнятною. Коли цілі відображають її результати будуть відповідати їх власним сприйняттям і перевагам, особливо коли вони брали участь у постановці цих цілей, люди ще енергійніше будуть намагатися їх досягти.

На даний момент дуже популярно використовувати для визначення цілей проектів принцип SMART, способи досягнення високо регламентовані, як і способи комунікацій. Ми гадаємо, що даний принцип постановки цілей слід поєднувати з принципом «свободи дій», підштовхнути виконавців до самоаналізу, щоб вони самі відповідали на питання «чому мета не досягнута?», «Що було зроблено не так?», «Що як мені необхідно зробити, щоб наступного разу мета була досягнута?». Коли співробітники компанії будуть самі задавати і відповідати на ці питання, а не отримувати звіт або пояснення причин провалу завдання від керівника - вони почнуть самостійно змінювати свою поведінку, свої підходи до комунікації і почнуть вдосконалюватися і вдосконалювати всю систему. До того ж, досягнення складних цілей і визнання виконаної роботи, буде підвищувати рівень задоволеності співробітників.

Аспект «ресурси». Врум описав цей аспект дуже вдало, і він не потребує доповнень. Цей аспект важливий для інвестиційних компаній, так як в ході підбору проектної команди, проектні менеджери можуть стикатися з обмеженістю ресурсів, які задіяні в інших проектах. Тому, проектні менеджери можуть не досягати поставлених цілей, через фактори, які вони не контролюють, і, як наслідок - втрачати рівень мотивації.

Більшість науковців визначають комунікацію як явище або процес, в основі якого лежить передача інформації, в той же час розгляд її тільки як інформаційного процесу не відображає соціальну суть комунікації.

Таким чином, для підприємств «нового типу» інформація стає невід'ємною частиною управлінської діяльності, а так само виробничим ресурсом здатним підвищити ефективність діяльності організації. Однак інформація не може бути розглянута окремо від комунікації.

Головним завданням комунікаційного процесу є забезпечення розуміння і правильного сприйняття переданої інформації, з цією метою необхідно усувати шуми, що виникають в процесі обміну інформацією шляхом вдосконалення зворотного зв'язку, регулювання інформаційних потоків, фільтрації інформації та раціоналізації структури комунікаційного процесу.

### Список літератури

1. Борисова Л. П. Роль комунікації в побудові ефективної системи мотивації персоналу організацій. *Young Scientist*. 2016. No 8 (35) august. С. 7–10. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/8/2.pdf>.
2. Балабанова Л. В. Креативний маркетинг-менеджмент з позиції системного підходу. *Economics, management, law: realities and perspectives: Collection of scientific articles*. Les Editions L'Originale, Paris, France, 2016. P. 410–413.
3. Investgazeta URL: [https://investgazeta.ua/blogs/rejting-investitsionnykh – kompanij -ukrainy-2018](https://investgazeta.ua/blogs/rejting-investitsionnykh-kompanij-ukrainy-2018) (дата звернення: 20.03.2019)
4. Різун В. В. Теорія масової комунікації : підручник Київ : Видавничий центр “Просвіта”, 2008. 260 с.
5. Горохова Т.В. Соціально-економічний та психологічний вплив реклами на свідомість споживачів. *Глобальні та національні проблеми економіки: Електронне наукове видання, Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського*. Миколаїв: 2017. №20, С. 287-291.

**В.С. Коверза**, к-т екон. наук

### КОНЦЕПЦІЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ТА КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

Однією з важливих складових національної економіки є банківська система країни. Вона пов'язана з усіма секторами економіки і забезпечує єдність економічного простору за рахунок підтримки руху грошового обігу, фінансових потоків, обігу капіталу, надання потрібного фінансування підприємствам та ін. Це сприяє забезпеченню стабільності економіки країни та сталого розвитку суспільства загалом, здійсненню ефективної економічної діяльності суб'єктами господарювання та ін.

Проблемам функціонування та розвитку банківських систем та моделюванню процесів сталого розвитку присвячені роботи С. В. Войтка, М. З. Згуровського, К. В. Єфремова, Н. М. Кисельової, І. М. Ляшенка, У. С. Савків, О. К. Цапівєвої, О.Ю. Шевченко та інших. Але вони недостатньою мірою розглядають банківський сектор як цілісну систему в контексті сталого розвитку. Саме тому виникла потреба у розробленні нових методологічних

підходів до вивчення процесів функціонування та розвитку банківської системи в контексті сталого розвитку країни.

Визначальними трендами суспільно-економічного розвитку останніх років є глобалізація, прискорення процесів інформаційного обміну, технологізація всіх сфер діяльності людини. Усе це зумовлює структурні зміни в організації економічного та політичного устрою держав, зближення та злиття економік різних країн, у результаті чого виникають нові завдання, вимоги та стандарти організації ведення господарської діяльності. Зокрема це стосується банківської сфери, яка покликана забезпечити перерозподіл фінансових потоків у глобальному світ - системному просторі, акумулювати фінансові ресурси та спрямовувати їх на підтримку інвестиційних і соціальних проєктів. Це сприятиме не лише стійкому економічному розвитку країн, а й відповідальному ставленню до організації суспільно-господарської діяльності, підтриманню високих соціальних та екологічних стандартів [1, с. 14].

Стратегічними цілями діяльності банківської системи є підвищення стійкості й інвестиційної привабливості національного банківського сектору, формування збалансованої структури фінансових ресурсів, забезпечення стійкого зростання параметрів розвитку банківської системи, фінансових ринків і, як результат, економіки країни загалом. Залежність функціонування банківської системи від процесів і явищ, які відбуваються в суспільстві, підтверджує історична ретроспектива діяльності банківських систем різних країн, зокрема України.

Так, сьогодні у нашій країні, як і для більшості прогресивних країн світу, має домінувати інноваційний тип економічного розвитку, що орієнтований на генерацію, розповсюдження, примноження та використання знань. Тому для забезпечення прогресу вітчизняної банківської системи необхідно аналізувати тенденції інноваційного розвитку та впроваджувати елементи інноваційної діяльності в практику банківського бізнесу, що сприятиме зростанню конкурентоспроможності українських банків і підвищенню інноваційного потенціалу як окремих банків, так і банківської системи в цілому.

Складність і багатоаспектність процесів функціонування та розвитку банківської системи визначають необхідність формування концептуального підходу до їхнього комплексного дослідження та моделювання з урахуванням сучасних досягнень наукової думки та практичних напрацювань. Для формування методологічного апарату дослідження та моделювання процесів функціонування та розвитку банківської системи за вказаними напрямками необхідним є комплексне застосування досягнень низки теорій, в тому числі теорій грошей, кредиту і банків; теорії систем; синергетики; еволюційної економіки; інституціональної теорії; теорії реформ; теорії економічних циклів тощо (табл. 1).

Поєднання цих підходів у дослідженні та моделюванні процесів функціонування банківської системи країни розкриває характерні особливості її елементів та взаємодії з зовнішнім економічним середовищем. Ці фактори сприяють сталому розвитку економіки держави.

**Таблиця 1 - Наукові підходи при дослідженні процесів функціонування та розвитку банківської системи**

Підхід	Напрями дослідження	Автори
Інституційний	Дослідження інституціональних змін у еволюції, інституційних інновацій; вивчення інституційних матриць банківських систем.	Васильченко З.М., Горюнов Е., Дробышевский С., Коваленко В. В., Коренєва О. Г., Котляров А. М., Міщенко В. І., Мороз А. М., Парасій – Вергуненко І.М., Савлук М.І., Трунин П., Яценюк А. П.
Системний	Розгляд сукупності банків країни, в контексті єдиної системи; вивчення еволюційних змін банківських систем; дослідження банківської системи як основного елемента кредитної системи.	Андрєєв М.Ю., Д'яконова І.І., Замковой С.В., Ісаєв Р.А., Коваленко В.В., Коренєва О.Г., Крухмаль О.В., Лук'яненко І.Г., Рикова І.Н., Черкашина К. Ф.
Еволюційний	Дослідження поступальних змін, рівня організації банківської діяльності; конкуренції в банківській сфері; формування еволюції банківських систем, властивих їм особливостей.	Виноградова Е.П., Дзюблюк О.В., Лисенок О.В., Примостка Л.О., Савків У.С., Сенищ І.П., ЧубО.О.
Синергетичний	Вивчення процесів самоорганізації банківської системи; її аналіз; розгляд закономірностей еволюції, дослідження можливостей регулювання банківської системи.	Благун І.С., Дзенис В.А., Карчева Г. Т., Мамонов М.Є., Степаненко О.П.

*Джерело: побудовано автором*

У свою чергу, інноваційний розвиток економіки, дотримання принципів соціально відповідального ведення бізнесу та соціально орієнтованої стратегії розвитку економіки та суспільства, що матиме фінансову підтримку з боку банківської системи, забезпечить реалізацію концепції сталого розвитку країни. Існує велика кількість визначень сталого розвитку, яка відображає його ключові аспекти: соціальний, економічний, екологічний), інституціональний.

На основі вище викладеного пропонуємо під сталим розвитком розуміти систему соціально - економічних аспектів існування суспільства, в якій задоволення потреб населення країни досягається без зниження життєвого рівня майбутніх генерацій, за допомогою соціальних інновацій, зміни цінностей, та фінансової підтримки банківською системою держави.

Досліджуючи взаємодію банківської системи з іншими системами економічного середовища виникають наступні завдання:

- оцінка стану банківської системи, економіки та рівня їх взаємодії;
- визначення тенденції розвитку за напрямками діяльності;
- аналіз взаємодії банківської системи з іншими системами щодо ухвалення управлінських рішень;
- визначення умов для знаходження оптимальних рішень з метою підтримання процесів сталого розвитку суспільства.



Вирішення цих завдань надасть змогу проведення сценарного аналізу та модельних досліджень у банківському секторі України, прийняття оптимальних управлінських рішень щодо забезпечення стійкого розвитку банківської системи держави.

Важливою складовою забезпечення ефективності процесів функціонування банків, і банківської системи є управління банківськими ризиками. При цьому стратегія управління банківськими ризиками має задовольняти загальній стратегії розвитку банківської системи відповідно до критеріїв системності та комплексності і входить до складу системи управління банком. Управління банківськими ризиками будується на взаємовідносинах суб'єктів певної області діяльності банківської системи. Якщо суб'єкти не виконують свої функції в ланцюжку управління ризиком, тоді це компенсується за рахунок розширення функцій інших суб'єктів. У більшості випадків таку роль приймають на себе органи банківського нагляду.

Методологія управління банківськими ризиками передбачає поетапний розгляд можливих небезпек банківської діяльності й виступає стратегічним підґрунтям цього процесу. В межах даної методології управління банківськими ризиками являє собою процес, що послідовно проходить такі етапи: ідентифікація ризику, оцінка наслідків настання ризику, вибір управлінського впливу, контроль за виконанням управлінського рішення, оцінка наслідків управлінського впливу, моніторинг банківських ризиків

На основі показників аналізу банківських ризиків та їх ідентифікації визначають стратегію розвитку банківської системи, орієнтовану на відновлення та розвиток банківської системи. Важливу роль в цьому процесі відіграє антикризовий моніторинг. Банківська система України має достатньо високий рівень організації своєї діяльності порівняно з іншими елементами господарського механізму. Її реформування було розпочато раніше інших секторів економіки. Банки відіграють основну роль у мобілізації та перерозподілі капіталу та ін. Згідно з офіційними статистичними даними Національного банку України [2] станом на 1 січня 2019 року в дворівневій банківській системі мають банківську ліцензію 77 банків, серед яких 37 банків – з іноземним капіталом, у тому числі 23 банка зі 100% іноземним капіталом.

Аналіз банківської системи України за останні 5 років свідчить про те що доходи банків України зросли на 9251 млн. грн., а витрати – на 37159 млн. грн. В результаті на 01.01.2018р. банківська система отримала збиток у розмірі 26472 млн. грн., який за період аналізу зріс на 25036 млн. грн. (табл. 2). Перевищення витрат на доходами призвело до збиткової діяльності, що, в свою чергу, вплинуло на негативні значення показників рентабельності активів та рентабельності капіталу.

За даними наданими в табл. 1. показники рентабельності у 2017р. порівняно із 2016р. зросли, хоча їх значення залишались від'ємним. Не менш важливим напрямом забезпечення результативності процесів функціонування та розвитку банківської системи є дотримання принципів корпоративної соціальної відповідальності. Так, налагодження тривалих довірчих відносин із зовнішнім середовищем стає необхідним елементом банківської стратегії.

Таблиця 2 - Динаміка фінансових результатів діяльності банків України за 2014 - 2018 рр.

Назва показника	2014	2015	2016	2017	2018	Абсолютне відхилення 2018 /2014 (+/-)
Доходи, млн. грн.	168888	210201	199193	190691	178139	9251
Витрати, млн. грн.	167452	263167	265793	350078	204611	37159
Результат діяльності, млн. грн.	1436	-52966	-66600	-159388	-26472	-25036
Рентабельність активів, %	0,12	-4,07	-5,46	-12,6	-1,94	-1,82
Рентабельність капіталу, %	0,81	-30,46	-51,91	-116,74	-15,96	-15,15

*Джерело: побудовано автором за [3]*

Наглядові органи Національного банку мають відпрацьований механізм контролю за функціонуванням банківської системи країни та виявлення ризиків в діяльності банківських установ (рейтингування за системою CAMELSO, визначення показників раннього реагування тощо). В Україні, з метою забезпечення стабільності банківської системи та захисту інтересів вкладників, функціонує система банківського нагляду НБУ. Однак ще існує потреба поліпшення відкритості банківських установ (результати діяльності, фінансовий стан, складу власників, тощо), прозорості процедур ухвалення рішень регуляторними органами, встановлення інституційної та операційної незалежності регуляторів [4].

З метою забезпечення стабільності банківської системи та захисту інтересів вкладників в Україні, функціонує система банківського нагляду НБУ. Наглядові органи Національного банку мають відпрацьований механізм контролю за функціонуванням банківської системи країни та виявлення ризиків в діяльності банківських установ (рейтингування за системою CAMELSO, визначення показників раннього реагування тощо).

Концепція корпоративного управління та корпоративної соціальної відповідальності є базовою ідеологією організації процесів функціонування банківської сфери, задає вектори економічного та соціального розвитку банків, дає змогу скоординовано та збалансовано здійснювати управління на рівні банків, забезпечувати гармонійне регулювання діяльності банківської системи та фінансову підтримку підприємств, установ і організацій для досягнення сталого розвитку суспільства в цілому [1, с. 72].

Існує достатня кількість визначень корпоративної соціальної відповідальності [5, 6], на нашу думку найбільш точним є визначення: «Корпоративна соціальна відповідальність – це відповідна специфіці та рівню розвитку компанії сукупність зобов'язань, які розробляються добровільно й узгоджено з участю ключових зацікавлених осіб і приймаються керівництвом компанії та регулярно оновлюються, з урахуванням особливих поглядів персоналу та акціонерів, що здійснюється, в основному, за рахунок коштів компанії й націлених на реалізацію значущих внутрішніх і зовнішніх соціальних програм, результати яких сприяють розвитку компанії, поліпшенню

її репутації та іміджу, становленню корпоративної ідентичності, розвитку корпоративних брендів, а також розширенню конструктивних партнерських зв'язків із державою, діловими партнерами, місцевими спільнотами і громадськими організаціями» [7].

Базовою ідеологією організації процесів функціонування банківської сфери, яка задає вектори економічного та соціального розвитку банків, надає змогу здійснювати управління на рівні банків, забезпечувати регулювання банківської системи та здійснювати фінансову підтримку підприємств з метою досягнення сталого розвитку суспільства в цілому є концепція корпоративного управління та корпоративної соціальної відповідальності.

Корпоративна соціальна відповідальність у практиці банківської діяльності – це сукупність зобов'язань, які відповідають специфіці та рівню розвитку банківської системи і розробляються добровільно й узгоджено за участю ключових стейкхолдерів [1, с. 73]. Данні процеси здійснюються за рахунок вільних коштів банків та коштів націлених на реалізацію соціальних програм, які сприяють розвитку банківської системи, поліпшують її репутації та імідж, розширюють партнерські зв'язки із державою, діловими партнерами, міжнародними організаціями та ін.

Теорія корпоративного управління лежить у площині забезпечення перерозподілу фінансових потоків і має на меті отримання прибутку банками, тоді як принципи корпоративної соціальної відповідальності спрямовані на фінансову підтримку суспільно-економічних процесів, які лише опосередковано впливають на результати діяльності банківської системи і мають, переважно, нефінансове вираження.

Реалізуючи принципи корпоративної соціальної відповідальності у банківській сфері фахівці користуються наступним методологічним апаратом, до складу якого належать: стандарт Міжнародної ради з інтегрованої звітності IIRC; керівництво зі звітності в галузі стійкого розвитку GRI; керівництво із соціальної відповідальності ISO26000; стандарт щодо взаємодії зі стейкхолдерами AA1000SE; принципи комунікації стосовно досягнутого прогресу Глобального договору ООН; підходи SAM до оцінки корпоративної стійкості для Dow Jones Sustainability Index [8].

В основі теоретико-методологічного забезпечення принципів корпоративної соціальної відповідальності в банківській сфері є: теорія стейкхолдерів (stakeholder theory), теорія соціального впливу (social impact theory), інструментальна/ресурсна теорія (instrumental theory); сигнальна/репутаційна теорія (signaling/ reputation theory); теорія (не)достатності ресурсів (slack resources, available funding theory); теорія опортунізму менеджменту (managerial opportunism theory); теорія заміщення (trade-off theory); теорія синергетичної дії (synergistic theory); гіпотези про нелінійні взаємозв'язки [9].

Таким чином, концепція корпоративного управління та корпоративної соціальної відповідальності є базовою ідеологією для організації процесів функціонування банківської сфери, задає вектори економічного та соціального розвитку банків, дозволяє скоординовано та збалансовано здійснювати управління на рівні банків, забезпечувати гармонійне регулювання діяльності

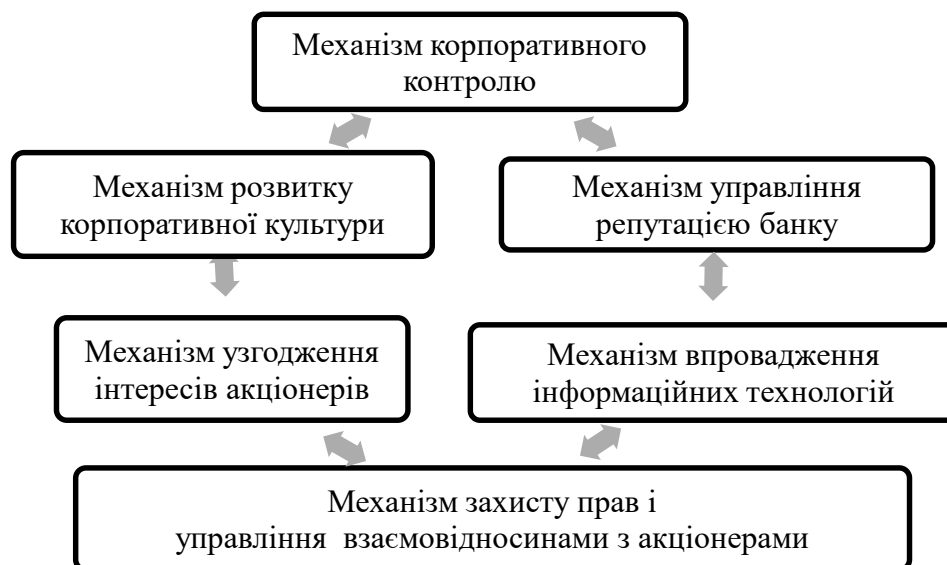
банківської системи та фінансову підтримку підприємств, установ і організацій з метою сталого розвитку суспільства [1, с. 74].

Слід зазначити, що впроваджуючи принципи корпоративного управління в практику діяльності вітчизняних банків можна не отримати бажаного ефекту, як що не будуть відповідати сучасним потребам банківської системи та не отримають забезпечення ефективними ІТ - засобами підтримки управлінської діяльності. Саме тому необхідно зважено підходити до вибору стратегії розвитку банків та управлінських інструментів та засобів ІТ - підтримки [10].

Аналізуючи впровадження та практику корпоративного управління та корпоративної соціальної відповідальності в банках, дійшли висновку, що:

- існує оптимальний рівень корпоративної соціальної відповідальності, який забезпечує оптимізацію сподівань акціонерів;
- спостерігається конкуренція між стейкхолдерами за право контролю діяльності банку;
- корпоративне управління є складовою взаємозв'язку нелінійного характеру корпоративної соціальної відповідальності та ефективності банківської діяльності.

Оптимізація та удосконалення корпоративного управління здебільше має поверхневий характер і на жаль не використовується як можливість впровадження структур і процедур, які надали б змогу банку одержати довіру акціонерів, знизити ризик фінансових криз та розширити капітал. Саме тому банківський менеджмент в процесі реформи корпоративного управління має вирішити проблему створення внутрішніх структур і процедур, заснованих на засадах справедливості, прозорості, підзвітності та відповідальності. Внутрішній механізм корпоративного управління в банку можна представити у вигляді такої схеми (рис. 1).



**Рис. 1 - Внутрішній механізм корпоративного управління в банку,**  
Джерело: побудовано автором

Удосконалення корпоративного управління є найважливішим заходом, необхідним для збільшення припливу інвестицій в усі сфери діяльності економіки як від вітчизняних, так і зарубіжних інвесторів. Для цього необхідний цей механізм.

Ефективність системи корпоративного управління визначається певними чинниками, які характеризують особливості функціонування корпорацій. До основних елементів системи корпоративного управління можна віднести такі: стратегія; організаційна структура, що забезпечує корпоративне управління; його системи і процеси; корпоративний стиль управління; сума корпоративних навичок та склад персоналу, спільні корпоративні цінності. При цьому стратегія корпоративного управління характеризується як курс на реалізацію його принципів задля досягнення корпоративних цілей.

Організаційна структура, що забезпечує корпоративне управління, – це опис характеристик організаційної схеми взаємодії підрозділів, які реалізують корпоративну стратегію і принципи корпоративного управління. Системи та процедури корпоративного управління характеризуються як опис процесів і визначених процедур. Корпоративний стиль управління відображає характер дій провідних керівників для досягнення корпоративних цілей банку. Сума корпоративних навичок персоналу – це здібності, що вирізняють персонал і банк загалом, спрямовані на реалізацію принципів корпоративного управління, які проявляються у досягненні корпоративних стратегічних цілей. Спільні корпоративні цінності – це найважливіші, основоположні концепції, які доводяться до свідомості всіх співробітників банку [1, с. 68].

Сучасні дослідження банківських систем спираються на використання широкого спектра математичного інструментарію, серед якого можна виділити такі: моделі на основі класичних методів математичної статистики (кореляційно-регресійний аналіз, спектральний аналіз, метод найменших квадратів тощо); сучасні методи математичного моделювання й статистики (методи аналізу хаотичних коливань, нейромережі, теорія коінтеграції тощо); динамічні моделі на основі систем рівнянь в часткових похідних; моделі системного аналізу, дискретної математики, теорії ігор [11, 12, 13].

Процес створення адекватних моделей у банківській сфері ускладнюється двома об'єктивно існуючими проблемами [14, 15]:

1) З погляду управління банківська система є складним об'єктом, який утворений з підсистем, різноманітних за своїми властивостями, і між ними існує велика кількість різнорідних зв'язків. Розвиток банківської системи складається з процесів, які істотно залежать від багатьох зовнішніх чинників – законодавчих, економічних, соціальних, політичних. Саме тому видається доцільним застосовувати методи системного аналізу. Однак застосування кількісних методів можливе лише в тих випадках, коли є наявні адекватні математичні моделі для процесів управління банківською системою, розроблення яких є доволі складним завданням.

2) У банківській практиці не можливо проведення цілеспрямованих експериментів.

На сьогодні існуючі економіко-математичні методи та моделі певною мірою допомагають досліджувати окремі проблеми і динаміку розвитку складних динамічних систем, розглядати множину альтернативних рішень, кожне з яких описується доволі великою кількістю змінних, враховувати різноманітні ризики, ухвалювати ефективні рішення за умов обмеженого часу та інших ресурсів [11, 16]. Розробка більш масштабних та точних моделей не завжди можлива внаслідок складності з цією метою важливо виділяти найбільш впливові чинники та на їх основі створювати моделі реальної системи із заданим ступенем точності.

Основним недоліком під час моделювання процесів діяльності банківської системи, на наш погляд, є недостатня увага дослідників до загальних проблем економіки, зокрема, сталого розвитку. Разом з тим система процесів функціонування банківської системи стає інструментом реалізації концепції сталого розвитку, оскільки вона забезпечує перерозподіл фінансових потоків і є фінансовим підґрунтям реалізації процесів суспільно-економічної діяльності. Тому розроблення, підтримка та моніторинг процесів функціонування банківської діяльності – необхідна умова реалізації стратегії розвитку банківської системи, досягнення цілей її функціонування та, в остаточному підсумку, – забезпечення сталого розвитку економіки, екології та суспільства.

Концепція моделювання процесів банківської діяльності в контексті парадигми сталого розвитку спирається на системні принципи побудови досконалих організацій Європейського фонду менеджменту якості EFQM [17] і передбачає такі основні етапи:

- оцінювання величини впливу кожного з процесів діяльності банківської системи за напрямками реалізації стратегії її розвитку, вибір процесів, які є ключовими для підтримки сталого розвитку;

- визначення схеми моніторингу кожного процесу функціонування банківської системи (передусім, показників результативності й ефективності банківської діяльності), яка дасть змогу оцінювати вплив цих процесів як на розвиток банківської системи, так і на сталий розвиток суспільно - економічної системи;

- корегування схеми виконання кожного процесу функціонування банківської системи таким чином, щоб забезпечити можливість впливу на обрані показники моніторингу сталого розвитку.

Ця модель банківської системи надає змогу описати досконалу систему банків з трьох позицій: фундаментальні концепції; критеріїв та підкритеріїв; регулювання діяльності та використання отриманих результатів [18].

Цілями розвитку банківської системи є забезпечення стабільності національної валюти, підвищення надійності та вдосконалення її діяльності, формування збалансованої структури фінансових ресурсів, акумуляція та перерозподіл коштів населення та суб'єктів господарювання в кредити й інвестиції, балансування попиту та пропозиції грошей в економіці, досягнення стійкого зростання показників функціонування банківської системи, фінансових ринків і, в підсумку, – сталого розвитку економіки країни. Це

можливо за наявності науково обґрунтованої стратегії розвитку банківської системи та гнучкої тактики її функціонування.

Розроблення та впровадження успішної стратегії розвитку банківської системи країни має спиратися на затверджені плани щодо забезпечення сталого розвитку світової спільноти, які визначають необхідність розроблення системи показників для оцінювання досягнутих результатів та сприяють сталому розвитку. Забезпечити ефективність функціонування банківської системи в контексті сталого розвитку можна спираючись на принципи: системності; достатності й адекватності законодавчої бази; наявності банківської інфраструктури; раціональної інтеграції національної банківської системи до системи світових господарських зв'язків; захисту інтересів стейкхолдерів; прозорості банківської діяльності.

Чинники результативності функціонування банківської системи в контексті парадигми сталого розвитку поділяють на внутрішні (економічні, організаційні, технологічні) та зовнішні, які виникають зовні стосовно банківської системи та формують вихідні умови її функціонування (загальноекономічні, державно-правові, соціально-політичні). До показників внутрішніх чинників результативності банківської системи віднесено структуру банківської системи, види банків, банківську інфраструктуру, систему банківського нагляду, обсяг банківського капіталу, ліквідність активів, рівень використання інформаційних технологій тощо. До показників зовнішніх чинників віднесено загальний стан економіки, міжнародну інвестиційну позицію країни, темпи економічного зростання, стан законодавчої бази, стан фінансових ринків, соціально-політичну ситуацію, стан грошового обігу, грошово-кредитну політику тощо [1, с. 100].

Розроблена політика погодженої взаємодії в банківській сфері, процеси корпоративного управління в банках і кредитних організаціях позитивно позначаються на результатах роботи банків та банківської системи в цілому.

Концепція корпоративного управління та корпоративної соціальної відповідальності є базовими в організації процесів банківської сфери, що надають змогу ефективно здійснювати управління банками, забезпечити регулювання діяльності банківської системи та фінансовий розвиток суспільства.

Метою подальших досліджень є визначення тенденцій нормативно - правової бази регулювання діяльності вітчизняної банківської системи в сучасних економічних умовах з метою визначення особливості її функціонування та розвитку в контексті концепції сталого розвитку.

### **Список використаної літератури**

1. Степаненко О.П. Моделювання процесів функціонування та розвитку банківської системи України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук: спец. 08.00.11 "Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці". Київ, 2015. 34 с. URL: [https://kneu.edu.ua/userfiles/d-26.006.07/2015/Stepanenko\\_AREF.pdf](https://kneu.edu.ua/userfiles/d-26.006.07/2015/Stepanenko_AREF.pdf)

2. Національний банк України. Офіційне інтернет-представництво. Статистика / . URL: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=65162&cat\\_id=36674](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65162&cat_id=36674)
3. Основні показники банківської системи України. Офіційний сайт Національного банку України . URL: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.
4. Фатюха В. В. Аналіз фінансових результатів банківського сектору України. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3\\_2018/73.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2018/73.pdf).
5. Кочетков В.М. Забезпечення фінансової стійкості сучасного комерційного банку: теоретико-методологічні аспекти: Монографія. К.: КНЕУ, 2012. 238 с.
6. Костюк А.Н. Корпоративное управление в банке: Монография. Сумы: «УАБД НБУ», 2008. 332 с.
7. Степаненко О.П. Дослідження динаміки розвитку банківської системи: сценарний підхід. *Економічний аналіз. Збірн. наук. праць*. Вип. 9, Ч. 2. Тернопіль: 2011. С. 380–384.
8. Степаненко О.П. Інформаційні технології підтримки корпоративної взаємодії в банківській системі України. *Стан та перспективи розвитку економіки України в умовах глобалізації: теорія та практика*: Колективна монографія Ч. 2. Умань: Видавничо-поліграфічний центр «Візаві», 2014. С. 70–78.
9. Губко М.В., Новиков Д.А. Теория игр в управлении организационными системами. Издание 2, М.: Синтез, 2005. 138 с.
10. Степаненко О.П. Моделювання трансформаційних процесів у банківській системі України. *Наук. вісн. Київського ун-ту технологій та дизайну*. К.: КНУТД, 2012. Вип. 5 (67). С. 258–263.
11. Андреев М.Ю., Пильник И. П., Поспелов И. Г. Моделирование деятельности современной российской банковской системы. URL: [www.hse.ru/org/persons/65367](http://www.hse.ru/org/persons/65367).
12. Андреев М.Ю., Поспелов И. Г. Модель управления ликвидностью банка при случайно колеблющихся ставках процентов. URL: <http://www.mathnet.ru/links/7199700d5816c666191f0005a5eb7d06/mm240.pdf>.
13. Благун І.С., Буртняк І.В. Моделювання процесів розвитку фондового ринку: монографія. Івано-Франківськ: Видавець Віктор Дяків, 2011. 155 с.
14. Вітлінський В. В. Моделювання економіки: Навч. посібник. К.: КНЕУ, 2003. 408 с.
15. Емельянов В.В., Курейчик В.В., Курейчик В.М. Теория и практика эволюционного моделирования. М.: ФИЗМАТЛИТ, 2003. 432 с.
16. Клебанова Т.С., Черняк О.І., Кизим М.О., Раєвнева О.В. та інші. Математичні методи і моделі ринкової економіки: навчальний посібник. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2010. 456 с.
17. Carita Blomqvist, Tony Donohoe, Maria Kelo, Arin Järplid Linde, Kafael Llavori, Bryan Maguire, David Metz, Teresa Sanchez. *Quality assurance and Qualifications frameworks: exchanging good practice*. Brussels, Belgium, 2012. URL: [http://www.enqa.eu/files/enqa\\_wr\\_21.pdf](http://www.enqa.eu/files/enqa_wr_21.pdf)



18. Степаненко О.П. Підходи до визначення синергетичної ефективності банківської системи. *Сучасні проблеми моделювання соціально-економічних систем*: Матер. V Міжнар. наук. - практ. конф. X.: ФОП Александрова К.М.; ВД «ІНЖЕК», 2013. С. 189–192.

**З.С. Пестовська**, к-т екон. наук

### **СУЧАСНІ АСПЕКТИ РОЗРОБКИ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА**

Велике значення розробки та реалізації фінансової стратегії полягає в тому, що саме фінансові індикатори є підґрунтям забезпечення загальної стратегії підприємства. На нашу думку, це відбувається, оскільки обсяг фінансових ресурсів є одним з найважливіших обмежень при плануванні масштабу та напрямків діяльності підприємства. Слід зазначити, що наявне теоретико-методичне забезпечення розробки та реалізації фінансової стратегії підприємства у теоретичних та практичних доробках дуже різноманітне, але недостатньо обґрунтоване для сучасних умов вітчизняної економіки [1, 2, 3, 4, 5, 6].

Для того, щоб ефективно управляти підприємством та забезпечити йому сталий розвиток, необхідно провести глибокий фінансово-економічний аналіз його діяльності. Одним з найважливіших показників ефективності роботи підприємства є прибуток. Наявність прибутку свідчить про те, що витрати підприємства повністю покриваються доходами від усіх видів діяльності.

Проаналізуємо для прикладу звіт про сукупний дохід ПрАТ "Київська кондитерська фабрика "Рошен" у табл. 1.

**Таблиця 1 - Динаміка фінансових результатів ПрАТ "Київська кондитерська фабрика "Рошен" у 2012-2017 рр., тис. грн.**

Стаття	Рядок Ф 2	Роки						Абс. приріст 2017 до 2016
		2012	2013	2014	2015	2016	2017	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	683190	497620	294354	250516	232312	259205	26893
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-640688	-455952	-256178	-215823	-204239	-228412	-24173

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Валовий: прибуток (збиток)	2090 (2095)	42502	41668	38176	34693	28073	30793	2720
Інші операційні доходи	2120	6096	9725	8322	91914	54744	30872	-23872
Адміністративні витрати	2130	-26157	-25468	-20597	-22385	-23404	-25662	-2258
Витрати на збут	2150	-7131	-5200	-2930	-3416	-3043	-3503	-460
Інші операційні витрати	2180	-13775	-18676	-8213	-90009	-46008	-28719	17289
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток (збиток)	2190 (2195)	1535	2049	14758	10797	10362	3781	-6581
Інші фінансові доходи	2220	0	0	0	2000	0	10008	10008
Інші доходи	2240	5409	1876	20860	1122	8	53	45
Інші витрати	2270	0	0	0	-981	-5489	-9946	-4457
Фінансовий результат до опод.: прибуток (збиток)	2290 (2295)	6944	3925	35618	12938	4881	3896	-985
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	0	0	-802	-1917	-962	-1128	-166
Чистий фінансовий результат: прибуток (збиток)	2350 (2355)	6944	3925	34816	11021	3919	2768	-1151

Джерело: побудовано автором

Чистий прибуток підприємства сягнув свого максимального значення у 2014 році, після чого за три роки знизився у 12,5 разів (з 34816 до 2768), що пов'язано з інфляційними процесом та низькою купівельною спроможністю населення. Фінансовий результат (прибуток) від операційної діяльності також показав своє максимальне значення у 2014 році, а потім різко (у 3 рази) скоротився протягом 2017 року.

Досліджуване підприємство на даний момент залишається рентабельним, але необхідно темпи зростання чистого доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) нарощувати швидше, ніж собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг), витрати на збут та адміністративні витрати. Для якісної оцінки платоспроможності і ліквідності підприємства необхідно розраховувати коефіцієнти ліквідності ПрАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» (табл. 2). Дані розрахунків свідчать про те, що коефіцієнт грошової ліквідності (назви коефіцієнтів відповідають запропонованим у джерелі [7, с. 122-124]), що показує, яку частину поточних зобов'язань підприємство може погасити своїми грошовими коштами негайно (найжорсткіший критерій ліквідності) жодного разу не відповідав рекомендованим значенням за досліджуваний період.

Фінансова стратегія містить багато складових: оптимізація основних та оборотних активів, управління власним та залученим капіталом, оптимізація

ціноутворення, оптимізація розподілу прибутку, управління податками, управління грошовими потоками.

**Таблиця 2 - Показники коефіцієнтів ліквідності ПрАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» у 2012-2017рр.**

Показник	Порядок розрахунку	Нормативне значення	Роки						2017 до 2016, +/-
			2012	2013	2014	2015	2016	2017	
1. Коефіцієнт грошової ліквідності	$K_{гг} = \frac{\Phi 1_{1165}}{\Phi 1_{1695}}$	0,2-0,3	0,0001	0,000007	0,0002	0,0017	0,0015	0,13	0,13
2. Коефіцієнт проміжної ліквідності	$K_{пл} = \frac{\Phi 1_{1195} - 1100}{\Phi 1_{1695}}$	0,7-0,8	0,37	0,19	0,33	0,71	0,85	1,63	0,78
3. Коефіцієнт загальної ліквідності	$K_{зл} = \frac{\Phi 1_{1195}}{\Phi 1_{1695}}$	1,5-2,0	0,41	0,22	0,37	0,78	0,95	1,78	0,83
4. Коефіцієнт фінансової ліквідності	$K_{фл} = \frac{\Phi 1_{1100} + 1125 + 1155}{\Phi 1_{1695}}$	1,65-1,85	0,40	0,21	0,37	0,77	0,92	1,20	0,28
5. Коефіцієнт загальної платоспроможності	$K_{зп} = \frac{\Phi 1_{1300}}{\Phi 1_{1595} + 1695}$	↑	256,64	2,25	2,36	2,66	3,77	6,41	2,64

Джерело: побудовано автором

Коефіцієнт проміжної ліквідності у 2015-2016 роках був у межах норми, потім збільшився удвічі, що свідчить про нераціональне використання підприємством своїх оборотних коштів. Коефіцієнт загальної ліквідності був у межах норми лише у 2017 році. Коефіцієнт фінансової ліквідності [7, с. 122-124], що показує, яку частину поточних зобов'язань підприємство зможе погасити, реалізувавши запаси та стягнувши дебіторську заборгованість, не використовуючи грошові кошти, жодного разу не потрапляв у межі рекомендованих значень.

Щоб оцінити, наскільки ефективна фінансова стратегія підприємства, можна застосувати універсальну для економіки формулу:  $Tп > Tв > Та > 100$ , де  $Tп$  - темп зростання прибутку;  $Tв$  - темп зростання обсягу продажів;  $Та$  - темп зростання авансованого капіталу. Якщо за підсумками формування фінансової стратегії підприємства це співвідношення відрізняється від рекомендованого в даній моделі, стратегію або певну її складову змінюють, щоб вона могла забезпечити максимально ефективну роботу компанії.

На основі даних табл. 3 ми можемо зробити висновок про те, що «золоте правило» розвитку не виконується, а значення чистого прибутку стрімко коливається без логічного зв'язку із темпами зміни доходу від реалізації.

Як показав проведений вище аналіз, жодна з цих складових не здійснюється на підприємстві ефективно, і гірша за все ситуація з показниками ліквідності та управлінням структурою активів підприємства.

**Таблиця 3 - Показники дотримання «золотого правила» розвитку ПрАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» у 2012-2017 рр.**

Показники	Рядок	Роки					
		2012		2013		2014	
		Сума, тис. грн	Темп змін, %	Сума, тис. грн	Темп змін, %	Сума, тис. грн	
Активи	Ф1 1300	844351	96,81	817434	96,81	784264	95,94
Чистий дохід від реалізації товарів (робіт, послуг)	Ф2 2000	683190	72,84	497620	72,84	294354	59,15
Чистий прибуток	Ф2 2350	6944	56,52	3925	56,52	34816	887,03
Виконання «золотого правила»					-		-
Показники	Рядок	Роки					
		2015		2016		2017	
		Сума, тис. грн	Темп змін, %	Сума, тис. грн	Темп змін, %	Сума, тис. грн	Темп змін, %
Активи	Ф1 1300	705080	89,90	659017	93,47	793915	120,47
Чистий дохід від реалізації товарів (робіт, послуг)	Ф2 2000	250516	85,11	232312	92,73	259205	111,58
Чистий прибуток	Ф2 2350	11021	31,65	3919	35,56	2768	70,63
Виконання «золотого правила»					-		-

Джерело: побудовано автором

На наш погляд, керівництво та власники ПрАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» або взагалі не займалися фінансовою стратегією, або, можливо, припустилися кількох помилок:

1. Стратегія містить фундаментальні протиріччя, оскільки при формулюванні фінансової стратегії розробник намагався охопити все і одразу, хоча мета фінансової стратегії підприємства полягає у концентрації ресурсів на основних напрямках і завданнях.

2. Стратегія не синхронізована, тобто кілька підрозділів працюють за своїми приватними стратегіями, які мало пов'язані із загальною метою бізнесу.

3. Стратегія відірвана від реальності, тобто вона надто узагальнена і не зрозуміла співробітникам.

4. Стратегія не доведена до усвідомлення співробітниками, інакше навіть блискуче вироблена стратегія так і залишиться нереалізованою. Кожен співробітник, вирішуючи щоденні завдання, повинен чітко знати, для чого і як він це робить, до яких результатів прагне.

5. Розроблена, але не застосована (забута) стратегія. Реалізація фінансової стратегії підприємства без зусиль співробітників неможлива, необхідна чітка система контролю виконання завдань і регулярне коригування плану.

Отже, існує необхідність розробки, впровадження та підтримки ефективного механізму управління фінансовою стратегією досліджуваного підприємства.

Для глибшого розуміння впливу ризиків і загроз на процес формування і реалізації фінансової стратегії підприємства необхідно з'ясувати сутність та можливі прояви таких ризиків та загроз.

На наш погляд, загроза – це конкретна наявна або потенційна форма небезпеки або сукупність негативних чинників, явищ чи умов, яка перешкоджає

реалізації фінансових інтересів підприємства та не дає можливості виконувати на належному рівні роботу згідно домовленостей. До внутрішніх загроз віднесемо навмисні або випадкові помилки менеджменту в управлінні фінансами підприємства. До зовнішніх загроз віднесемо скупку акцій чи боргів підприємства небажаними партнерами; недостатній розвиток фінансового ринку; недосконалість законодавчої бази в частині захисту прав інвесторів; банківську кризу; нестабільну економічну та політичну ситуацію; форс-мажорні обставини.

Отже, для забезпечення реалізації фінансової стратегії підприємства необхідно періодично ідентифікувати ризики й загрози підприємству; розробити систему моніторингу ризиків і загроз; розробити заходи з оптимізації ризиків і загроз; контролювати й аналізувати виконання таких заходів; оцінити результати, потім відкоригувати за необхідності.

Для виявлення й оцінювання рівня загроз існує багато методів аналізу: SWOT-аналіз, PEST-аналіз, SNW-аналіз, метод сценаріїв. SWOT-аналіз передбачає виявлення: сильних і слабких внутрішніх сторін діяльності підприємства; зовнішніх можливостей та загроз [8]. Найнебезпечніші загрози виникають у ситуації, коли негативний вплив зовнішнього середовища накладається на слабкі сторони самого підприємства (табл. 4).

Таблиця 4 - SWOT-аналіз діяльності підприємства на прикладі ПрАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен»

Сильні сторони	Слабкі сторони
<p>Переваги організаційно-правової форми підприємства (ПрАТ – достатньо великий капітал, але відсутня загроза втрати контролю над акціонерами)</p> <p>Конкурентні переваги (унікальність декількох видів продукції: торт «Київський», нові еклери, цукерки)</p> <p>Ріст чисельності цільових груп споживачів (відкриття нових магазинів у кількох містах)</p>	<p>Зменшення рентабельності</p> <p>Недосконалість стратегічної діяльності, відсутність чіткого уявлення щодо довгострокового розвитку</p> <p>Бездіяльність щодо пом'якшення конкурентного тиску (недосконала цінова політика, рекламна кампанія)</p>
Можливості	Загрози
<p>Збільшення темпів розвитку економіки країни в цілому, підвищення платоспроможного попиту</p> <p>Входження в нові ринки (диверсифікація видів продукції)</p> <p>Розширення експортної діяльності</p> <p>Підвищення якості продукції</p> <p>Зниження цін</p>	<p>Високі темпи інфляції</p> <p>Високій рівень відсоткових ставок залучення фінансових ресурсів</p> <p>Зростання виготовлення конкурентами продуктів-замінників</p> <p>Повільний темп зростання ринку</p> <p>Негативні демографічні зміни</p>

Джерело: побудовано автором основи [8]

ПрАТ "Київська кондитерська фабрика "Рошен" планує розширення асортименту, зменшення собівартості продукції, покращення якості завдяки оптимізації логістики підприємства, раціонального використання теплоенергетичних ресурсів, автоматизації виробничих процесів, модернізації

обладнання. Змонтовано та запущено в роботу дільницю з виготовлення еклерів з чотирма видами начинок продуктивністю до 1 т на зміну, випускаються нові види тортів, цукерок та печива.

На нашу думку, напрямками нейтралізації загроз можуть бути зниження ризику виникнення загроз та пом'якшення можливих наслідків реалізації загроз. Поєднання різних секторів матриці SWOT-аналізу дає можливість не тільки для аналізу ринкового становища підприємства, але й можливість приймати рішення у сфері управління фінансами підприємства (табл. 5).

**Таблиця 5 - Фінансові рішення на основі матриці SWOT-аналізу діяльності підприємства**

	Внутрішні переваги	Внутрішні недоліки
Зовнішні можливості	можливість підтримки і розвитку сильних сторін у напрямі реалізації на підприємстві позитивних можливостей зовнішнього середовища	вимагає розробки і реалізації заходів, спрямованих на подолання слабких сторін за рахунок можливостей, які надає зовнішнє середовище
Зовнішні загрози	потребує використання сильних внутрішніх сторін для можливого подолання негативних впливів з боку зовнішнього середовища	вимагає подолання зовнішніх загроз і усунення внутрішніх негативних чинників

Джерело: побудовано автором на основі [8]

Розробку фінансової стратегії підприємства на прикладі ПрАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» доцільно розпочати після проведення таких процедур:

1. Аналіз фінансового стану підприємства.
2. Оптимізація основних і оборотних коштів. Приймаючи рішення, фінансисти зіставляють вартість нового капіталу з додатковою вартістю або розмірами скорочення витрат, до якого призведе його використання.
3. Розподіл чистого прибутку із створенням фондів накопичення, споживання, резервного.
4. Податкове планування з метою оптимізації і зниження податкових відрахувань.
5. Визначення політики щодо портфелю цінних паперів, від якої залежать головні напрямки фондового інвестування.
6. Планування зовнішньоекономічної діяльності компанії.
7. Оптимізація безготівкових розрахунків, щоб максимально прискорювати платежі, знижувати небажані борги і впливати на постачальників, які порушують договірні умови.
8. Аналіз конкретних можливостей ціноутворення з метою боротьби з конкурентами, що дозволяє обійти їх і досягти хороших фінансових результатів.
9. Аналіз фінансової стратегії підприємства. Після розробки фінансової стратегії ПрАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» потрібно проаналізувати готову стратегію і оцінити, чи буде вона сприяти вирішенню

намічених завдань і досягненню цілей в умовах мінливої економічної обстановки. На цьому етапі визначається: чи відповідає фінансова стратегія загальній стратегії підприємства; чи відповідає вона мінливій економічній обстановці; чи відповідає вона ресурсам й можливостям підприємства; наскільки реальним є застосування фінансової стратегії; який рівень ризику є достатнім для її реалізації; наскільки ефективним буде впровадження цієї стратегії.

Процес управління реалізацією фінансової стратегії ПрАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» складається з кількох етапів (складено за [9]):

1. Забезпечення стратегічних змін в управлінні фінансами підприємства з метою удосконалити всі системи управління фінансами підприємства до рівня, на якому можна було б повністю реалізувати основну стратегію.

2. Діагностика характеру зміни умов зовнішнього фінансового середовища на кожному етапі реалізації фінансової стратегії підприємства для того, щоб вчасно розробляти необхідні стратегічні управлінські рішення щодо наступу або оборони для вирішення завдань у фінансовому розвитку. Тут вивчається фінансовий ринок - як змінюється ставка позичкового відсотка, курс валюти, норматив інвестиційного прибутку, рівень страхових тарифів.

3. Вибір методів управління реалізацією фінансової стратегії підприємства, які б відповідали постійним змінам зовнішнього середовища.

4. Побудова ефективної системи контролю реалізації фінансової стратегії підприємства. Керівники окремих відділів визначають, які цільові стратегічні нормативи потрібно контролювати в першу чергу, складають контрольні звіти з проаналізованими причинами відхилень досягнутих результатів від нормативів.

5. Здійснення (за необхідності) коригування програми стратегічного фінансового розвитку підприємства, якщо: зовнішні фінансові чинники різко і несподівано змінюються, що може нашкодити фінансовій стратегії підприємства, а нейтралізація таких чинників в повній мірі неможлива; чи навпаки, зміни надають підприємству можливості для розвитку; зростає внутрішній фінансовий потенціал підприємства.

Спочатку ПрАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» доцільно розробити план розвитку з точки зору конкурентного середовища та позиціонування підприємства на ринку. На його основі розробляється план забезпечення цього розвитку фінансовими ресурсами - власними, залученими й запозиченими коштами підприємства.

Створення такого документа може розтягнутися на період у кілька років, може обґрунтувати реструктуризацію підприємства чи змінення видів його діяльності. Проте відомо, що для того, щоб бути успішним завтра, треба планувати свою діяльність сьогодні [10].

Саме тому кожному підприємству необхідна стратегія, тобто комплекс заходів, який охоплює поточну роботу і забезпечує майбутній розвиток.

Фінансова стратегія розробляється з метою забезпечення ефективної діяльності підприємства з коригуванням у разі виникнення будь-яких змін.

Основними складовими фінансової стратегії ПрАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» будуть:

- поточне і перспективне фінансове планування, яке дозволяє встановити планові показники надходжень грошових коштів і напрями їх використання;
- централізованість фінансових ресурсів, встановлення їх маневреності, зосередження на головних напрямках виробничо-господарської діяльності;
- створення фінансових джерел, які дозволять зберегти стабільне фінансове положення на кон'юнктурному ринку;
- повне закриття фінансових зобов'язань перед контрагентами;
- реалізація облікової, фінансової політики, а також політики амортизації підприємства;
- створення і ведення обліку фінансів підприємства і окремих видів діяльності відповідно до встановлених стандартів;
- складання фінансової звітності підприємства та окремих видів діяльності за діючими нормами і правилами з дотриманням вимог стандартів;
- фінансовий аналіз діяльності підприємства та окремих видів діяльності (господарський і географічний напрямки діяльності та інші);
- фінансовий контроль над роботою підприємства та окремих видів діяльності.

При розробці фінансової стратегії ПрАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» ми пропонуємо використовувати такі інструменти:

- фінансова політика, фінансування заходів щодо поліпшення стану підприємства на кон'юнктурному ринку, забезпечення необхідною інформацією, тимчасові угоди, диверсифікація, юридична тактика.

При розробці фінансової стратегії ПрАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» ми пропонуємо використовувати такі методи:

- фінансове моделювання,
- стратегічне фінансове планування,
- фінансовий аналіз,
- експертиза фінансових ринків,
- прогнозування.

Застосування певних методів та інструментів фінансової стратегії залежить від фінансового становища підприємства, а також соціально-економічної і політичної ситуації в країні.

Однією з найвідоміших стратегічних фінансових моделей є матриця фінансових стратегій Франсона і Романа, яка використовується як в управлінні фінансами підприємства, так і в можливостях генерування об'єктивної інформації про фінансовий стан підприємства і перспективи його розвитку.

Проведемо тестування функціональних можливостей матриці для досліджуваного підприємства (табл. 6) [11].

Наведені показники складають основу матриці фінансових стратегій (табл. 7), яка дає можливість змоделювати сценарії розвитку підприємства в залежності від того квадранту, в який підприємство потрапило.

Дані табл. 8 свідчать про те, що ПрАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» протягом усього досліджуваного періоду не була ліквідною, про що говорить від'ємне значення РГД.



**Таблиця 6 - Параметри матриці фінансових стратегій Франшона і Романе для ПрАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен»**

Показник	Порядок розрахунку
РГД	Результат господарської діяльності = Прибуток до сплати відсотків та податків – Різниця поточних фінансових потреб (ПФП) на кінець і початок періоду – Витрати виробництва – Реалізація майна
РФД	Результат фінансової діяльності = Різниця позикових коштів (ПК) на кінець і початок періоду – Відсотки за кредити - Податок на прибуток – Дивіденди – Інші доходи від фінансової діяльності (від емісії акцій)
РФГД	Результат фінансово-господарської діяльності = Результат господарської діяльності + Результат фінансової діяльності

Джерело: побудовано автором на основі [11]

**Таблиця 7 - Матриця фінансових стратегій Франшона і Романе для ПрАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен»**

A	РФД<0	РФД=0	РФД>0
РГД>0	1 РФГД=0	4 РФГД>0	6 РФГД>0
РГД=0	7 РФГД<0	2 РФГД=0	5 РФГД>0
РГД<0	9 РФГД<0	8 РФГД<0	3 РФГД=0 В

Джерело: побудовано автором

**Таблиця 8 - Розрахунок результату господарської діяльності ПрАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен», тис. грн.**

Показник	Факт							Прогноз	
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Прибуток до сплати відсотків та податків	6944	3925	35618	12938	4881	3896	5500	5300	5100
ПФП на початок періоду		-161161	-203626	-117331	-16372	4117	50000	100000	150000
ПФП на кінець періоду	-161161	-203626	-117331	-16372	4117	44518	100000	140000	1800000
Різниця ПФП	-	-42465	86295	100959	20489	40401	50000	40000	30000
Витрати на виробництво	-	-	-	-	-	-			
Реалізація майна	-	-	-	-	-	-			
РГД		46390	-50677	-88021	-15608	-36505	-44500	-34700	-24900

Джерело: побудовано автором

Загальна характеристика квадрантів матриці фінансових стратегій Франсона і Романе [11]:

1. Вище діагоналі АВ знаходиться зона успіхів, тобто позитивних значень показників. 2. Нижче діагоналі АВ знаходиться зона дефіцитів, тобто негативних значень показників. 3. По горизонталі результат фінансової діяльності пов'язаний із збільшенням запозичених коштів. 4. По вертикалі результат господарської діяльності пов'язаний із великим відпливом (наприклад, в рамках інвестиційного проекту) коштів. 5. Квадранти 4, 5, 8 пов'язані з надлишком оборотних коштів. 6. Квадранти 6, 7, 9 пов'язані з дефіцитом оборотних коштів.

На прогностичний період планується поступове зростання РГД та доведення його до позитивного значення.

В табл. 9 наведений розрахунок результату фінансової діяльності ПрАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен». Пікове значення РФД спостерігається у 2016 році, а потім бачимо різке падіння. Лінійний прогноз, на жаль, не дає оптимізму щодо переходу до позитивного значення РФД.

**Таблиця 9 - Розрахунок результату фінансової діяльності ПрАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен», тис. грн.**

Показник	Факт						Прогноз		
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
ПК на початок періоду	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ПК на кінець періоду	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Різниця ПК	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Відсотки за кредити	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Податок на прибуток	0	0	802	1917	962	1128	1750	2000	2400
Дивіденди	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші доходи від фінансової діяльності (від емісії акцій)	0	0	0	2000	0	10008	7000	8900	10100
РФД	0	0	802	-83	962	-8880	-5250	-6900	-7700

Джерело: побудовано автором

У табл. 10 наведено розрахунок результату фінансово-господарської діяльності підприємства. Експрес-аналіз РФГД показує, що ні протягом всього аналізованого періоду, ні у найближчій перспективі збалансувати показник не вдасться.

**Таблиця 10 - Визначення номерів квадрантів матриці Франсона і Романе ПрАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен», тис. грн.**

Показник	Факт						Прогноз		
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
РГД	0	46390	-50677	-88021	-15608	-36505	-44500	-34700	-24900
РФД	0	0	802	-83	962	-8880	-5250	-6900	-7700
РФГД	0	6390	-51479	-88104	-14640	-45385	-49750	-41600	-32600

Джерело: побудовано автором

Проведення поглибленого аналізу фінансової ситуації на підприємстві можливо тільки після побудови матриці фінансових стратегій і визначення місця розташування підприємства в матриці за досліджуваний період.

У табл. 11 представлено покрокове визначення номерів квадрантів матриці для аналізованої компанії за 2012-2020 роки.

**Таблиця 11 - Розрахунок результату фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен», тис. грн.**

Показник	Факт						Прогноз		
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
РГД	0	46390	-50677	-88021	-15608	-36505	-44500	-34700	-24900
РФД	0	0	802	-83	962	-8880	-5250	-6900	-7700
РФГД	0	6390	-51479	-88104	-14640	-45385	-49750	-41600	-32600
Логічне значення РГД	РГД=0	РГД>0	РГД<0	РГД<0	РГД<0	РГД<0	РГД<0	РГД<0	РГД<0
Логічне значення РФД	РФД=0	РФД=0	РФД>0	РФД<0	РФД>0	РФД<0	РФД<0	РФД<0	РФД<0
Логічне значення РФГД	РФГД=0	РФГД>0	РФГД<0	РФГД<0	РФГД<0	РФГД<0	РФГД<0	РФГД<0	РФГД<0
Номер квадранта	2	4	3	9	3	9	9	9	9

Джерело: побудовано автором

**Таблиця 12 - Розташування ПрАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» в матриці Франсона і Романе**

1 Батько сімейства	4 Рантьє 2013	6 Материнське товариство
7 Епізодичний дефіцит	2 Стала рівновага 2012	5 Атака
9 Криза 2015	8 Дилема	3 Нестійка рівновага
2017		2014
2018	2019 → 2020	2016

Джерело: побудовано автором

У 2012 році ПрАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» займало квадрант 2 «Стала рівновага», у 2013 році піднялося до зони успіху, у квадрант 4 «Рантьє», проте далі ситуація погіршилась, і у 2014 році підприємство потрапило до квадранту 3 «Нестійка рівновага», до якого поверталось у 2016 році, попередньо потрапивши у 2015 році до квадранту 9 «Криза», де закріпилося у 2017 році і навіть у прогностному періоді також (табл. 12).

Отже, у найближчій перспективі ПрАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» необхідно підвищувати і результат господарської діяльності, і результат фінансової діяльності за рахунок збільшення частки оборотних коштів у структурі активів, планування поточних фінансових інвестицій для

збільшення прибутку, розширення асортименту та якості продукції для розширення ринкової частки.

### Список використаної літератури

1. Нагайчук В.В., Панько В.В. Сутність фінансової стратегії як економічної категорії. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Випуск 8. Частина 3. 2014. С. 168-171.
2. Владимірова Т.А. Целеполагание и результативность в стратегическом финансовом менеджменте. *Финансы и банковское дело*. 2013. №6. URL: [http://journal.safbd.ru/sites/default/files/articles/safbd-2013-6\\_113-121.pdf](http://journal.safbd.ru/sites/default/files/articles/safbd-2013-6_113-121.pdf).
3. Ярыгина Н.С. Место и роль финансовой стратегии в управлении предприятием корпоративного типа. URL: [http://www.rusnauka.com/13\\_EISN\\_2013/Economics/10\\_137022.doc.htm](http://www.rusnauka.com/13_EISN_2013/Economics/10_137022.doc.htm).
4. Аранчій В.І., Зоря О.П. Фінансова стратегія у системі управління підприємством. *ВІСНИК Полтавської державної аграрної академії*. 2010. № 2. С. 156-159.
5. Мица Н.В., Мица В.В. Економічна сутність та роль фінансової стратегії в системі управління підприємством. *Вісник Запорізького національного університету*. 2010. №3(7). С. 239-247.
6. Бойченко Н.В., Ілляшенко О.В. Сутність та місце фінансової стратегії в системі управління підприємством. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2012. Вип. 1(1). С. 151-158.
7. Пестовська З.С. Управління поточними фінансовими потребами машинобудівних підприємств. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. URL: <http://duan.edu.ua/uploads/spetsializovani-vcheni-radi-17/19249.pdf>.
8. Сафиулина Е. SWOT-анализ как эффективный инструмент оценки среды предприятия пищевой промышленности в процессе разработки финансовой стратегии. *РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция*. 2013. № 3. С. 47-52.
9. Блакита Г. В. Фінансова стратегія торговельних підприємств: методологічні та прикладні аспекти : монографія. К. : КНТЕУ, 2010. 244 с.
10. Циганюк О. О. Система конкурентных стратегий предприятия и перспективы внедрения стратегической культуры на предприятиях Украины. *Економічний вісник Донбасу*. 2010. № 3. С. 108-111.
11. Дорофеев М.Л. Особенности применения матрицы финансовых стратегий Франсона и Романа в стратегическом финансовом анализе компании. *Финансы и кредит*, 2009. №23(359). URL: <http://1fin.ru/?id=417>

## АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БІЗНЕСУ З ПОЗИЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО ТА РЕСУРСНО-ОРІЄНТОВАНОГО ПОЗИЦІЙНОГО ПІДХОДУ

Складна і непередбачувана ситуація в Україні спричиняє кризу на мікрорівні, про що свідчить кількість збиткових працюючих підприємств (частка збиткових підприємств у 2017 році склала 25,8%, 2016 р. - 24,2%, ними допущено збитків на суму 304,1 млрд грн, або 125,8% порівняно з 2016 роком) [1] та збільшення кількості порушених справ про банкрутство (за даними OpenDataBot - сервіс моніторингу реєстраційних даних компаній, у 2017 р. в Україні 2,073 тисяч підприємств перебували в процедурі банкрутства у 2016 р. 1,524 тисяч компаній були визнані банкрутами) [2] й це негативно позначається на сукупному попиті, викликає скорочення сукупної пропозиції, сприяє зниженню життєвого рівня та зростанню безробіття й тягне за собою тяжкі соціальні наслідки та загрожує економічній безпеці країни.

Все вищезазначене вказує, що в складних соціально-економічних умовах господарювання українського бізнесу одним з актуальних питань є дослідження антикризового управління в забезпеченні фінансової безпеки бізнесу, його методів та інструментів. Різні аспекти цієї проблеми є предметом уваги таких науковців, як Біломістна І. І., Біломістний О. М. [3], Волошанюк Н. В. [4], Галенюк М. М., Погоріляк О. О., Мартинюк А. В. [5], Маховка В. М. [6], Фучеджи В. І. [7], Мельниченко О. О. [8], Тимошенко О.В. [9], Єпіфанова І.Ю. [10], Мокряк К.В. [11], Коваленко В.В. [12], Thompson A. A., Strickland A. J. [13], Лігоненко Л. О. [14], Діденко Є.О. [15] та інших.

У даному дослідженні<sup>1</sup> виходили з того, що:

*по-перше* - антикризове фінансове управління бізнесу необхідно проводити за допомогою формування і реалізації інструментарію антикризової

---

<sup>1</sup> Дане дослідження є продовженням раніше проведених досліджень автора, а саме: Плікус І.Й. Методичні підходи щодо розробки фінансової стратегії розвитку підприємства. *Збірник наукових праць Економіка: проблеми теорії та практики*. Дніпропетровськ: ДНУ, 2002. Випуск 159. С. 90-99; Плікус І.Й. Система фінансового моніторингу як інформаційна модель для фінансового прогнозу діяльності підприємства. *Фінанси України*. 2003. № 4. С.35-44; Плікус І.Й. Теоретико-методологічні основи формування фінансової системи підприємства. *Регіональна економіка*. 2003. № 3. с.44-54; Плікус І.Й. Система управління ефективністю діяльності персоналу кризового підприємства (методологічний аспект). *Механізм управління розвитком соціально-економічних систем* : монографія. / за загал. редак. О.В.Мортякові. Донецьк: ДВНЗ «ДонНТУ». 2010. С.320-331; Плікус І., Високос Ю. Фінансовий аналіз як метод превентивного антикризового управління. *Вісник СумДУ*. 2010. С.69-77; Боронос В.Г., Плікус І.Й., Александров В.Т. Механізм залучення фінансових ресурсів в умовах кризи платежів. *Економічний часопис XXI*. 2014. № 9-10. С. 85-88; Плікус І.Й. Реструктуризація кризових підприємств на засадах вартісного підходу та узгодження економічних інтересів. *Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова. Серія Економіка*. 2014. Т. 19. Вип. 3/2 . С.174-179; Боронос В.Г., Плікус І.Й. Управління фінансовою санацією підприємств: підручник, 2014. 457 с.; Карпенко О.В., Плікус І.Й. Учетная составляющая финансового менеджмента. *Ікономиката на България и европейския съюз: наука и бизнес* : Дванадесета міжнародна научна конференція на младите учени, 11 ноември 2016 г., Софія. С.233-243; Плікус І.Й. Антикризове управління на засадах ефективного використання інтелектуального капіталу та інтелектуальної власності. *Збірник наукових праць «Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики»*. 2018. Т.1 № 24. С.163-169; Боронос В.Г., Плікус І.Й., Соколенко Л.Ф. *Антикризове фінансове управління у підприємстві*. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність : підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. І. М. Сотник, д.е.н., проф. Л. М. Таранюка. Суми : ВТД «Університетська книга», 2018. С. 95-119.

політики, в основі якої знаходиться чітко структурована антикризова фінансова стратегія, яка націлена на побудову такої системи прийняття управлінських рішень, при якій приріст ефективності в довгостроковій перспективі перевищує поточну ефективність й саме з позицій стратегічного підходу антикризове управління забезпечує ресурсну збалансованість підприємства;

*по-друге* - забезпечення фінансової безпеки бізнесу залежить від стану його фінансової системи - здатності бізнесу генерувати фінансові ресурси, достатні для виконання своїх функцій.

Віддаючи належне науковому доробку цих вчених з вказаної проблематики, вважаємо за необхідне наголосити, що окремі концептуально-методичні положення є дискусійними і вимагають більш поглибленого вивчення, переосмислення і нової інтерпретації з урахуванням змін і розвитку.

Тому *метою роботи* є обґрунтування теоретико-методичних засад та практичних рекомендацій щодо розроблення інструментарію антикризового фінансового управління з урахуванням фактору часу й проведення превентивних антикризових заходів за вектором позиціювання пріоритетних цілей з позиції ресурсне-орієнтованого управління, результативність якого оцінюється ефективністю функціонування фінансової системи бізнесу й це є умовою антикризової стійкості бізнесу та індикатором стійкості фінансової системи бізнесу щодо кризи в поточній або стратегічній перспективі

Для досягнення поставленої мети використано аналітичний, монографічний, графічний, абстрактне-логічний, індуктивний, дедуктивний методи, апарат фінансової математики.

Фінансова система бізнесу (рис.1) генерує власні фінансові ресурси (FR) та запозичує відсутню частину фінансових ресурсів (OFR) із зовнішнього середовища (OS), а також споживає їх (FRC). Математично, у загальному вигляді, це можна представити у вигляді балансової моделі (1):

$$S = FR + OFR - FRC \quad (1)$$

де  $S$  – стан фінансової системи бізнесу;  $FR$  – фінансові ресурси, які продукує фінансова система бізнесу, грн;  $OFR$  - фінансові ресурси, залучені в фінансову систему бізнесу із зовнішнього середовища, грн;  $FRC$  - фінансові ресурси, що споживаються фінансовою системою бізнесу, грн.

Якщо  $S < 0$ , то виникає дефіцит фінансових ресурсів, втрата стійкості фінансового стану й це призводить до кризи. При  $S > 0$  явних ознак погіршення фінансового стану не відмічається.

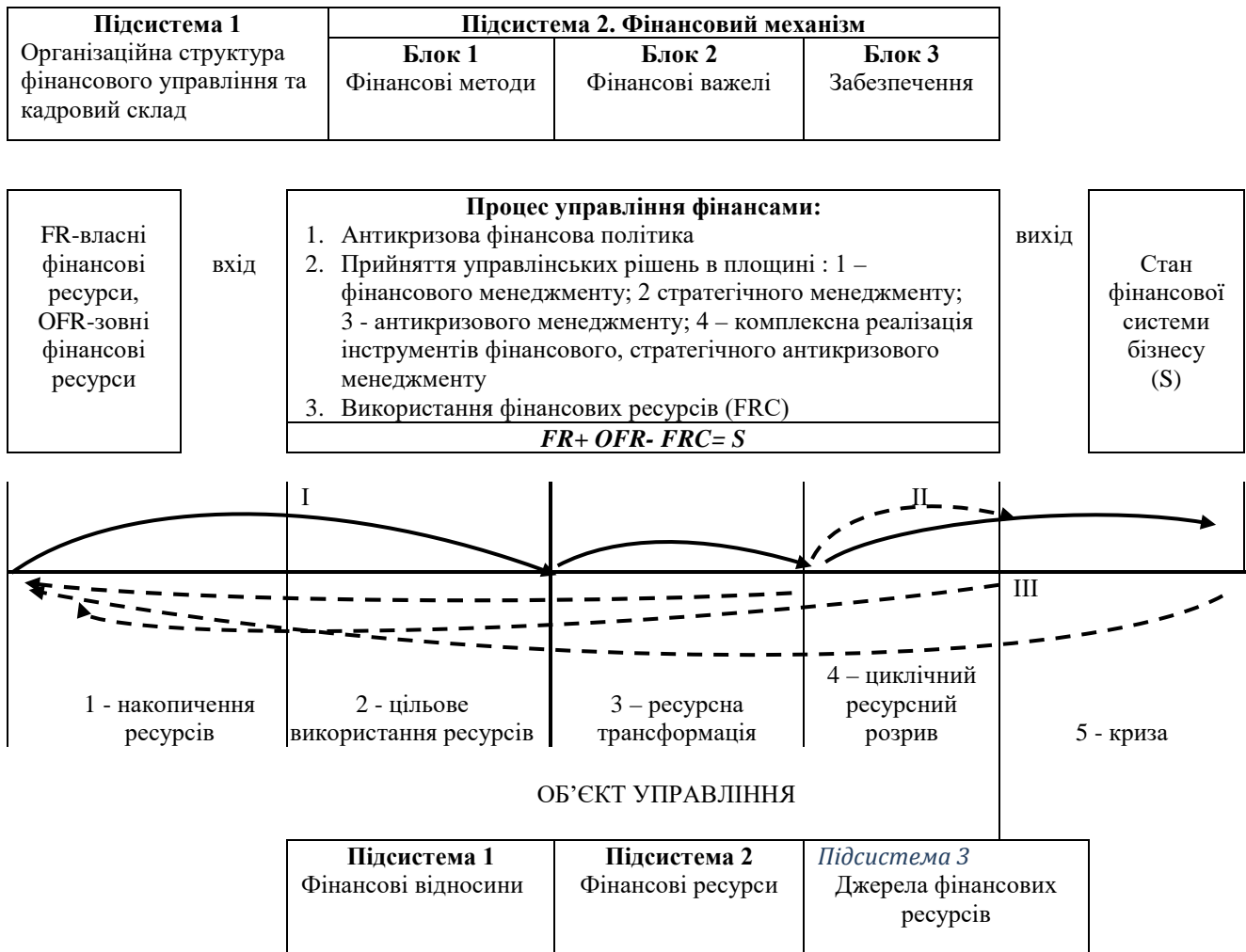
В стратегічній перспективі збалансоване виробництво та споживання фінансових ресурсів бізнесом досягається при  $S_t > S$ , тобто при (2):

$$\sum_{t=0}^n FR(1+k_1)^t > \sum_{t=0}^n OFR(1+k_2)^t \quad (2)$$

де  $k_1$  - темп зростання вартості фінансових ресурсів, які продукує фінансова система;  $k_2$  - темп зростання вартості фінансових ресурсів залучених у фінансову систему із зовнішнього середовища.

Зовнішнє середовище (OS)

СУБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ



**Рис. 1 – Фінансова система бізнесу (побудована автором)**

Джерело: побудовано автором

Умова (2) означає стійкість структури фінансових ресурсів, тобто перевищення власного фінансування над позиковим. Перевищення надходження грошових коштів над витрачанням у фінансовій системі бізнесу дозволяє сформувати таку умову антикризової стійкості.

Яку позначимо як ефективність функціонування фінансової системи бізнесу (3):

$$\sum_{t=0}^n FR(1+k_1)^t + \sum_{t=0}^n OFR(1+k_2)^t > \sum_{t=0}^n FRC(1+k_3)^t \quad (3)$$

де  $k_3$  - темп зростання вартості фінансових ресурсів, що споживаються фінансовою системою бізнесу.

Співвідношення між умовами (2) та (3) дозволяє судити про позитивний розвиток підприємства в перспективі, зниженні ймовірності настання

фінансової нестабільності. Індикатором стійкості фінансової системи бізнесу щодо кризи в поточній або стратегічній перспективі є умова (4):

$$I = \frac{\sum_{t=0}^n FR(1+k_1)^t - \sum_{t=0}^n OFR(1+k_2)^t}{\sum_{t=0}^n FR(1+k_1)^t + \sum_{t=0}^n OFR(1+k_2)^t - \sum_{t=0}^n FRC(1+k_3)^t}, \quad (4)$$

Критерієм фінансової стійкості бізнесу є умова (5):

$$\frac{NA}{(STD + LTD)} \rightarrow \max, \quad (5)$$

де NA - чисті активи, грн; STD - короткострокові зобов'язання, грн; LTD - довгострокові зобов'язання, грн.

При цьому чим вище вартість чистих активів на гривню зобов'язань, тим більша фінансова стабільність бізнесу. Чисті активи визначаються як різниця між сукупними активами (AT) і короткостроковими (STD) і довгостроковими зобов'язаннями (LTD), тому формулу (5) можна перетворити у формулу (6) або формулу (7):

$$\frac{AT - (STD + LTD)}{STD + LTD} \rightarrow \max, \quad (6)$$

або

$$\frac{AT}{STD + LTD} - 1 \rightarrow \max, \quad (7)$$

Сукупні активи (AT) дорівнюють сумі капіталу (C), короткострокових (STD) і довгострокових зобов'язань (LTD). Тоді формула (7) приймає наступний вид (8):

$$\frac{C + STD + LTD}{STD + LTD} - 1 \rightarrow \max, \quad (8)$$

де C – капітал, грн.

У свою чергу, величина довгострокових зобов'язань (LTD) і капіталу (C) утворює перманентний капітал (CE) й формула (8) прийме вид (9):

$$\frac{CE}{STD} \rightarrow \max, \quad (9)$$

Для оцінки антикризової стійкості бізнесу в короткостроковому інтервалі можна використовувати формулу (7), а формулу (9) - в довгостроковому. Відповідно, чим істотніше розрив між короткостроковим і довгостроковим критеріями, тим вища ймовірність фінансової кризи в бізнесі, заміщення власних фінансових ресурсів позиковим капіталом, розриву між короткостроковими і стратегічними цілями. Методичним доповненням до вищезазначеного може бути характеристика кризового стану бізнесу з позиції ресурсне-орієнтованого позиційного підходу.



Таблиця 1 - Алгоритм формування системи ключових показників на прикладі показника RONA

<p><b>Стратегічний показник - RONA,</b> <math>RONA = \frac{NP}{NA}</math>, где NP – чистий прибуток, NA – чисті активи</p>	
<b>Деталізація операційних показників першого рівні</b>	<b>Операційні показники другого рівня</b>
<p><b>Оцінка впливу реалізації на рентабельність чистих активів:</b> <math>RONA = \frac{NP}{SAL} \times \frac{SAL}{NA}</math></p>	
<p><math>\frac{NP}{SAL}</math> – норма чистого прибутку у виручці (характеризує ефективність реалізації); <math>\frac{SAL}{NA}</math> – обіг капіталу</p>	
<p><b>Оцінка впливу операційної діяльності на рентабельність чистих активів:</b> <math>RONA = \frac{NP}{EBIT} \times \frac{EBIT}{SAL} \times \frac{SAL}{NA}</math></p>	
<p><math>\frac{EBIT}{SAL}</math> – частка операційного прибутку у виручці (характеризує ефективність операційної діяльності)</p> $\frac{EBIT}{SAL} = \frac{SAL - COGS - VC - FC}{SAL} = \frac{GM - \frac{VC}{SAL} \times SAL - \frac{FC}{PP} \times PP}{SAL}$	<p>SAL – дохід від реалізації (виручка),  GM – валовий прибуток,  <math>\frac{VC}{SAL}</math> – норматив змінних витрат на 1 грн доходу від реалізації,  <math>\frac{FC}{PP}</math> – норматив постійних витрат на одиницю числового показника</p>

$\frac{SAL}{NA} - \text{обіг капіталу, де}$ $NA = (CASH + AR + INV + OCA) - (AP + OCL) + NFA = \left( \frac{SAL}{CTR} + \frac{SAL}{RTR} + \frac{COGS}{ITR} + OCA \right) - \left( \frac{COGS}{PTR} + OCL \right) + NFA$	<p>RTR – оборотність дебіторської заборгованості,  CTR – оборотність коштів,  ITR – оборотність запасів,  PTR – оборотність кредиторської заборгованості</p>
<p><b>Оцінка податкової й фінансової компонент прибутку</b></p> $RONA = \frac{NP}{EBT} \times \frac{EBT}{EBIT} \times \frac{EBIT}{SAL} \times \frac{SAL}{NA}$	
$\frac{NP}{EBT} - \text{ефективна ставка податку на прибуток; } \frac{NP}{EBT} = \frac{EBT - TAX}{EBT} \text{ або } \frac{NP}{EBT} = 1 - \frac{TAX}{EBT}, \text{ де}$ <p>TAX – податок на прибуток</p>	$\frac{TAX}{EBT} - \text{податкове навантаження на бізнес}$
$\frac{EBT}{EBIT} - \text{відносна вартість позикових коштів для підприємства}$ $\frac{EBT}{EBIT} = \frac{EBIT - I}{EBIT}, \text{ де } I - \text{відсоткові витрати; } I = R_{interest} \times ND, \text{ тоді } \frac{EBT}{EBIT} = \frac{1 - R_{interest} \times ND}{EBIT}$	<p>R interest – середньозважена ставка за обслуговування боргу</p> $\frac{ND}{EBIT} - \text{кредитне навантаження, де}$ <p>ND – чисті зобов'язання</p>

Джерело : узагальнено та складено виходячи з [16-19].

В його основі знаходиться ідентифікація бізнесу як продуцента і одночасно реципієнта ресурсів, перш за все, фінансових, і подальший аналіз «ресурсних переходів» поточного стану бізнесу в найбільш ймовірне (рис1). Вважаємо, що з позиції даного підходу, фінансовий стан бізнесу може перебувати в одному з п'яти можливих. Перший стан – накопичення ресурсів: бізнес докладає всіх зусиль для акумулювання фінансових ресурсів. Другий стан - цільове ресурсне споживання: адресне переміщення і подальший розподіл фінансових ресурсів по споживачах. Третій стан - ресурсна трансформація: ресурси отримують своє переродження в формі кінцевих процесних результатів (виходів). Четвертий стан - циклічний ресурсний розрив: збільшення якого призводить до небезпечного п'ятого стану – стану кризи. Перший перехід (I) характеризується стабільним циклом руху капіталу за схемою «1-2-3-1». Регулярне надходження фінансових ресурсів у бізнес не призводить до різких коливань операційної ефективності, різкої зміни структури джерел фінансування, а, отже бізнес є привабливим з інвестиційної та стратегічної точки зору. Для другого переходу (II) характерна нестабільна циркуляція фінансових ресурсів за схемою «1-2-3-4-1», тимчасовий дефіцит фінансових ресурсів компенсується короткостроковими зовнішніми джерелами фінансування або за допомогою реалізації політики оптимізації операційних та інвестиційних витрат. Найбільш небезпечним є третій перехід (III) за схемою антикризової стійкості бізнесу сигналізує про неефективну їх циркуляцію в фінансовій системі бізнесу, як наслідок нестабільного фінансування. Від тривалості перебування підприємства в такому фінансовому стані залежить те, яким буде його завершення: санаційним (за схемою «1-2-3-4-5-1» або «1-2-3-5-1»), або ліквідаційним.

Для уникнення цього реалізація антикризових заходів повинна відповідати вектору позиціонування цілей - переліку найбільш значущих цілей підприємства в межах антикризового управління.

Оцінку ефективності прийняття управлінських рішень відповідно до антикризової стратегії й цілей вважаємо необхідне проводити за ключовими показниками. Для формування набору ключових показників, які дозволять реалізувати антикризову стратегію, пропонуємо такий покроковий алгоритм:

1) визначити стратегічний ключовий показник (табл.1) - це може бути: рентабельність чистих активів (Return on net assets, RONA), якщо планується повернути фінансову стійкість за рахунок операційної активності; акціонерна вартість компанії (SVA) або її складова частина EBITDA, якщо планується продаж бізнесу; нормативи і ліміти витрат, динаміка доходу, рентабельність, показники, що впливають на грошовий потік, якщо планується максимізація прибутку.

2) декомпонувати обраний стратегічний ключовий показник до рівня окремих підрозділів, це допоможе визначитися з операційними ключовими показниками першого рівня, кожен з яких характеризує певні чинники, що впливають на стратегічні ключові показники.

Усі ключові показники діяльності, які будуть отримані в результаті декомпозиції стратегічного ключового показника, можна представити показниками першого й другого рівня (табл.1), а також згрупувати:

- показники, за які відповідає фінансова служба - контролює тільки фінансовий директор (визначає для них нормативні значення, забезпечує їх виконання, здійснює поточний контроль, а при необхідності коригує поточну роботу), а саме: рентабельність чистих активів (RONA), чистий прибуток (NP), прибуток до вирахування податків (EBT), прибуток до вирахування податків та відсотків (EBIT), дохід (виручка) від реалізації (SAL), чисті активи (NA), ставка податку на прибуток (TAX), відсоткові витрати (I), чисті зобов'язання (ND), середньозважена відсоткова ставка за обслуговування боргу (Rinterest), обіг коштів (CTR);

- показники, що характеризують бізнес та за які відповідають інші підрозділи й за якими фінансовий директор здійснює оперативний контроль і інформування відповідальних менеджерів про відхилення, наприклад, *служба продажів, відповідальні виробничі й інші підрозділи*: дохід (виручка) від реалізації (SAL), вартість реалізованої продукції, товарів, послуг, робіт (COGS), змінні витрати (VC), постійні витрати (FC), валовий прибуток (GM), числовий показник, що характеризує бізнес, наприклад, кількість ресторанів, тощо (PP); *служба продажів, відділ логістики, відділ закупок*: кошти (CASH), дебіторська заборгованість (AR), товарні запаси (INV), інші поточні активи (OCA), кредиторська заборгованість (AP), інші безвідсоткові короткострокові зобов'язання (OCL), обіг товарно-матеріальних запасів (ITR), обіг кредиторської заборгованості (PTR), чисті довгострокові активи (NFA).

Таким чином, маємо систему взаємопов'язаних показників, відповідальність за які делегується конкретним підрозділам.

3) необхідно розробити методика розрахунків для кожного з обраних показників, так як більшість коефіцієнтів обчислюються декількома способами, що впливає на об'єктивність даних (до найбільш складних, з точки зору методології, можна віднести показники оборотності запасів, дебіторської та кредиторської заборгованості, так як саме їх розраховують некоректно на практиці).

Підсумовуючи зазначимо, що результати даного дослідження дозволяють сформулювати інформаційну та методичну базу для подальших наукових досліджень з проблем антикризового фінансового управління. Практична значимість проведеного дослідження полягає в тому, що його положення і результати можуть застосовуватися бізнесом при побудові власного механізму антикризового фінансового управління.

### Список використаної літератури

1. Мультимедійна платформа іномовлення «Укрінформ». URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2443595-veliki-pidpriemstva-torik-napracuvali-dla-podatki-v-16-raza-bilse-derzstat.html>

2. НВ Бізнес. URL: <https://biz.nv.ua/ukr/markets/u-2016-rotsi-zbankrutuvali-1-5-tisjachi-kompanij-shche-2-tisjachi-u-protseduri-607888.html>
3. Біломістна І. І., Біломістний О. М., Крамська М. С. Антикризове фінансове управління підприємством в сучасних умовах господарювання. *Фінансово кредитна діяльність: проблеми теорії і практики*. 2013. Вип. 2 (11). С. 10-13.
4. Волошанюк Н. В. Роль реструктуризації в процесі реалізації антикризової стратегії на підприємстві. *Вісник Криворізького економічного інституту КНУ*. 2013. №2. С. 114 – 117.
5. Галенюк М. М., Погоріляк О. О., Мартинюк А. В. Реструктуризація підприємств як інструмент антикризового управління. *Наукові записки Львівського Університету Бізнесу та Права*. 2012. № 9. С. 275 – 278.
6. Маховка В. М. Методологія формування системи антикризового управління підприємством. *Інноваційна економіка*. 2013. №1(39). С. 102-105.
7. Фучеджи В. І. Особливості антикризового управління підприємством. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2010. № 38. С. 361 - 366.
8. Мельниченко О. О. Сутність антикризового управління підприємством у сучасних умовах господарювання. *Економічний аналіз : зб. наук. праць Тернопільського національного економічного університету*. 2015. Том 21. № 2. С. 157-162.
9. Тимошенко О.В., Буцька О.Ю., Сафар Ф.Х. Антикризове управління як передумова підвищення ефективності діяльності. *Економічний аналіз: зб. наук. Тернопільського національного економічного університету*. 2016. Том 23. № 2. С. 187–192.
10. Єпіфанова І.Ю. Сутність антикризового управління підприємства *Економіка і суспільство*. 2016. Вип.2. С. 265–269.
11. Мокряк К.В. Інноваційна діяльність в концепції системи антикризового фінансового управління підприємством. *Молодий вчений. Економічні науки. ОНЕУ*. 2016. № 4 (31). С. 142–146.
12. Коваленко В.В, Суганяка М.В., Фучеджи В.І. Антикризове фінансове управління в системі суб'єктів економічної діяльності: методи та інструменти оцінювання : монографія. Одеса, 2013. 381 с.
13. Thompson A. A., Strickland A. J. III. *Strategic Management: Concept and Cases*. 2007 4th ed. University of Alabama, Business Publication Inc., Plano, Texas.
14. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством в умовах економіки знань та інтелектуалізації менеджменту. *Економічний форум*. 2016. № 1. С. 161-170. URL : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor\\_2016\\_1\\_25](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2016_1_25).
15. Діденко Є.О. Управління економічною безпекою як запорука ефективного функціонування підприємства. *Science and practice: Collection of scientific articles*. Thorpe-Bowker, Melbourne, Australia, 2016. С. 220–224.
16. Харченко Т.О., Патлайчук А.І. Особливості формування стратегії розвитку організації на основі життєвого циклу. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2017. Вип. 6(62). Ч. 2. С. 32–37.
17. Сатушева К.В. Формування системи стратегічного управлінського обліку в управлінні вартістю підприємства. *Наукові праці Кіровоградського*

*національного технічного університету. Економічні науки. 2013. Вип. 24. С. 265-272.*

18. Кизим М.О., Пилипенко А.А., Зінченко В.А. Збалансована система показників: монографія. Харків.: ВД "ІНЖЕК", 2007. 192 с.

19. Невмержицька С.М. Удосконалення стратегічного управління діяльністю підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2011. Т. 1(178). № 4. С. 168–171.*

# СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН

**М.О. Юнацький**, к-т екон. наук

### ВИЯВЛЕННЯ ТА УСУНЕННЯ ВНУТРІШНЬОЮ ПЕРЕВІРКОЮ ПРИЧИН І УМОВ, ЩО СПРИЯЮТЬ ГОСПОДАРСЬКИМ ПОРУШЕННЯМ

Якісне оформлення матеріалів перевірки – найважливіший елемент контролерської праці. Від техніки відпрацювання матеріалів перевірки багато в чому залежить подальше їх використання. Матеріали перевірки повинні складатися так, щоб вони мали доказову силу і могли бути використані всередині підприємства і при необхідності за його межами.

Неправильне оформлення результатів контролю фактів, що здійснилися, негативно позначається на якості і ефективності його здійснення.

Внутрішній контроль, на думку зарубіжних вчених, «це контроль, який здійснюється шляхом перевірки та оцінки адекватності та ефективності інших видів контролю» [1].

В.Д. Андрєєв визначає внутрішній контроль як систему «контрольних процедур, план організації та методи управління об'єктом з метою ефективного ведення бізнесу, захисту активів, запобігання помилок, акуратності облікових проводок і своєчасного подання фінансової інформації» [2].

В.В. Бурцев розглядає внутрішній контроль з двох позицій: «Поняття внутрішнього контролю можна трактувати в широкому сенсі як систему (що входить до управління організацією), що складається з ряду елементів. Внутрішній контроль в досить вузькому сенсі - один з етапів процесу управління [3].

Дотепер відсутня встановлена форма узагальнення результатів внутрішньої перевірки підрозділів. Тому пропонуємо оформляти їх у вигляді службових записок, рапортів, актів, накопичення і зведення відхилень, їх групування за причинами, винуватцями, центрам відповідальності і т. п. Це так би мовити описуються виявлені порушення, розтрата, привласнення, можливі зловживання тощо.

Робота контролерів, при перевірці питань, поставлених в програмі, обмежується дослідженням документів з метою отримання відповідних доказів. Якщо перевіряючи з будь-яких причин не можуть дати конкретну відповідь на питання, поставлені в програмі (завданні) керівником підприємства, то він повинен оформити це доповідною запискою.

Одним із завершальних етапів внутрішньої перевірки рекомендується складання акту, який оформляється після її завершення, коли виявлені всі

факти та зібрані необхідні доказові матеріали, що ретельно вивчені і особисто досліджені відповідними фахівцями, згруповані за однорідними ознаками, підтверджені документально, отримані необхідні пояснення осіб, діяльність яких перевірялася. Ще раз підкреслимо, що перевірка будь-якого структурного підрозділу здійснюється службою внутрішнього контролю (далі СВК), або фахівцями центрального офісу за розпорядженням вищого керівництва підприємства.

За результатами перевірки, в ході якої виявлено порушення законодавства у сфері господарювання, складається акт. Результати перевірки, в ході якої не виявлено порушень чинного законодавства та внутрішніх актів, оформлюються довідкою.

Складений акт повинен ґрунтуватися на даних бухгалтерського обліку, а його зміст визначатися програмою і завданнями, які були передбачені для перевірки.

Зразок (приклад) форми акту, обов'язкові реквізити та порядок його заповнення найбільш детально викладені в Наказі Державної фіскальної служби України №396 від 01.06.2017 «Про затвердження Зразка форми акта (довідки) документальної планової/позапланової виїзної перевірки податкового, валютного та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи, та Методичних рекомендацій щодо оформлення матеріалів документальних перевірок». Акт (довідка) перевірки складається з чотирьох частин: вступної, загальних положень, описової частини та висновку [4].

У ньому відбивається виробнича діяльність підрозділу, а також вказуються недоліки в роботі, порушення законів, положень і випадки зловживань, розкрадань, втрат і недостач. Разом з цим в акті перевірки слід відображати позитивні сторони в роботі, застосування передових прийомів і методів у виробничій і господарській діяльності для розповсюдження досвіду в інших підрозділах. Матеріали перевірки, які можна скласти діляться на основні акти, накопичувальні відомості та проміжні акти. В основному акті викладаються результати перевірки, він складається після закінчення перевірки на підставі проміжних актів. В ньому коротко викладається сутність порушень, зазначених у проміжних актах, і робиться посилання на них. У накопичувальних відомостях вказуються факти порушень, недоліки у веденні обліку, звітності та інші порушення, якщо вони були оформлені проміжними актами. Проміжні акти перевірки оформляють в тих випадках, коли факти, встановлені в момент перевірки, не можуть бути підтверджені документами [5].

Розділ акту перевірки повинен містити:

- опис факту порушення законодавства, місце і час його вчинення, акти законодавства, вимоги яких порушені, і (або) передбачена законодавчими актами відповідальність за таке порушення;
- розмір заподіяної шкоди (при його наявності) та інші наслідки виявлених порушень;
- посади, прізвища та ініціали осіб, дії (бездіяльність) яких спричинили порушення законодавства;



– інші відомості, необхідні для розгляду матеріалів про скоєнні правопорушення та прийняття рішення за актом перевірки та (або) винесення вимоги про усунення порушень [5].

В акті перевірки можуть викладатися пропозиції про усунення виявлених порушень.

При виявленні фактів вчинення підробки документів перевіряючий має право вилучати оригінали документів, замість яких в справах підрозділу залишаються копії або опису вилучених документів, завірені підписами перевіряючого і головного бухгалтера суб'єкта. Однорідні порушення можуть бути відображені у відомостях (таблицях), що додаються до кожного примірника акту перевірки, також включені письмові пояснення винних осіб за розкритими фактами порушень і зловживань. До акту перевірки мають бути додані довідки і розрахунки, складені на підставі перевірених документів, а також копії або виписки з документів, завірені перевіряється суб'єктом в установленому порядку, пояснення представника суб'єкта [5].

Проміжні акти внутрішні контролери (далі ВК) складають в процесі перевірки за такими виявленими фактами, які не можуть бути підтверджені іншими письмовими документами або які вимагають негайного оформлення (інвентаризація касової готівки, матеріальних цінностей, наявність грошей і документів у підзвітних осіб тощо).

Описи однорідних порушень рекомендується складати для включення таких фактів, які неодноразово повторюються і є типовими для структурного підрозділу, що перевіряється. Описи дають можливість наочно відобразити кількість, повторюваність і типовість господарських порушень, конкретних винуватців і загальну суму заподіяної шкоди.

Внутрішні контролери перевіряють правильність регулювання і відображення в обліку результатів інвентаризації. Особливого увагу звертають на залік пересортиці, яка може бути виявлена в ході інвентаризації лише в тих підприємствах, в яких ведеться кількісно-сортівний облік матеріальних цінностей.

У міру виявлення порушень і різних зловживань, здійснюється групування виявлених в процесі перевірки фактів, систематизуючи порушення за розділами майбутнього акту.

Оформлені проміжні акти, відомості, описи однорідних порушень і інші підсумкові матеріали перевірки тут же повинні узгоджуватися з відповідними працівниками структурного підрозділу, що є відповідальними за ділянку роботи котра перевіряється. Це полегшить перевіряючим на заключному етапі остаточне складання, редагування, оформлення і узгодження акту перевірки з керівником структурного підрозділу.

Учасник перевірки, виділяючи неясні для нього документи, операції, виправлення, помарки і т. п., може зажадати усні пояснення від працівників, які виконували цю роботу. За фактами порушень, зловживань і за матеріалами перевірки в цілому перевіряючі можуть вимагати письмові пояснення від винуватців.

Результати перевірки слід описувати з докладним аналізом встановлених

фактів, при цьому необхідно використовувати досить компактні таблиці, графіки, розрахунки та інші додатки.

Акт перевірки не повинен містити обвинувального висновку. Висновки і рекомендації перевіряючих висновки за фактами заперечень посадових і матеріально відповідальних осіб повинні містити додатки - накопичувальні відомості, описи, вибірки, пояснення, схеми експериментів, виписки з документів, таблиці, контрольні розрахунки і т. п. Слід пам'ятати, що під присвоєнням розуміють привласнення майна з метою звернення його на свою користь особою, якій воно було довірено підприємством; розтрата полягає не тільки в привласненні винним ввіреного йому майна, але і в неправомірному використанні його; розкрадання майна в результаті зловживання службовим становищем є заволодіння ним посадовою особою або передачу цього майна з корисливою метою іншим особам; розтрата відрізняється від присвоєння тим, що незаконно відчужене майно витрачається, продається, передається третім особам тощо. Винні у привласненні, розтраті або розкраданні можуть бути встановлені лише правоохоронними органами. Контролери, посилаючись на відповідні документи, повинні зафіксувати лише факт недостачі, надлишку, порушення, перевитрати, економії, невиконання плану, неналежного виконання особами службових обов'язків, порушення ними законодавчих актів тощо.

Контролер не може робити висновки з питання, хто саме вчинив розкрадання чи будь-який. Перевірка може лише виявити осіб, які несуть матеріальну відповідальність за недостачу, неправильне ведення обліку і т. п.

Після оформлення акту контролери складають висновки за зібраними матеріалами, в яких коротко викладають виявлені факти, що мають пряме відношення до перевірки. Висновки робляться на підставі кваліфікованого вивчення документів і операцій. У них коротко викладаються факти порушення встановлених правил, чинних інструкцій і законів, дається висновок контролерів за кожним встановленим фактом, зазначається на думку контролерів конкретний винуватець того чи іншого порушення. Але головне у висновках показати реальні досягнення та прогалини, дати рекомендації з усунення помилок.

Висновки контролери складають самостійно, підписують їх тільки вони. Якщо проведення перевірки доручено відділу або управлінню, то і в цьому випадку висновки складають перевіряючі із служби внутрішнього контролю. Для різного роду рекомендацій можна залучати відповідних фахівців. Рекомендації до їх впровадження узгоджуються з керівником підприємства.

В акті викладаються всі факти порушень, виявлені перевіркою, а у висновках дається характеристика за найбільш істотними з них. Контролери не можуть обґрунтовувати свої висновки на фактах, які не зафіксовано в акті перевірки. Складаючи висновки, контролери зобов'язані навести документальні докази і послатися на сторінки акту перевірки.

Контролер має право, складати лише ті висновки, які відображають результати проведених ним досліджень. Якщо контролер одночасно є фахівцем і в іншій області знань, то він може складати висновки, в яких одночасно, вирішуються питання контрольного і спеціального характеру.

Завдання СВК - проаналізувати і оцінити матеріали перевірки підрозділу щодо: а) виконання перевіряючими програмами; б) застосовуваних способів і прийомів для доказу фактів порушень і зловживань, відображених в акті перевірки; в) достовірності і доказовості висновків контролерів.

В обов'язок керівника служби внутрішнього контролю входить перевірка повноти виконання перевіряючими поставлених в програмі питань. Якщо якийсь завдання з об'єктивних причин не виконано (не було можливості або відпала необхідність в перевірці), то в акті перевірки повинна бути обумовлена недоцільність перевірки конкретного питання або причина неможливості його виконання.

При вивченні матеріалів перевірки СВК необхідно встановити: а) які факти порушень і зловживань виявлено перевіркою; б) яке обґрунтування причин і умов, що сприяли вчиненню порушень, і чи всі вони виявлені; в) хто з посадових осіб здійснив порушення, чи є дані, що дозволяють запідозрити в порушеннях і інших осіб; г) чи точно з'ясовані причини порушень; д) чи визначений розмір матеріального збитку, заподіяний порушеннями, чи потребує він уточнення, чи відшкодовано збиток; е) чи є дані, що ставлять під сумнів доброякісність наданих матеріалів, чи не допущені при перевірці порушення правил її проведення; ж) чи обґрунтовані висновки перевіряючих; з) чим підтверджуються виявлені факти, які з них можна вважати встановленими, а які вимагають додаткової перевірки і підтвердження; і) чи всі необхідні документи додані до акту перевірки, яких документів не вистачає, чи зазначено, де вони знаходяться. Адже керівник СВК ці матеріали повинен надавати юристам підприємства, його керівництву.

Аналізуючи матеріали перевірки, керівник СВК дає їм оцінку. Якщо наведені в документах порушення розглядаються як зловживання, то слід з'ясувати обґрунтованість висновків перевіряючих. Для цього необхідно встановити: а) на підставі яких даних зроблені перевіряючими висновки і чи підтверджуються вони документально; б) якими способами встановлено факти зловживань, чи правильно вони застосовані; в) чи не містить акт перевірки протиріч; г) чи не оскаржують висновки контролерів зацікавлені особи, а якщо так, то чи переконливо спростовані їх заперечення.

При аналізі та оцінці висновків контролерів і їх пропозицій необхідно встановити правильність складання висновків, їх достовірність, об'єктивність і повноту. Об'єктивність висновків гарантується незацікавленістю перевіряючих в результаті перевірки, а також правом зацікавлених осіб бути присутніми при перевірці фактів і давати пояснення і роз'яснення перевіряючим. На всіх етапах аналізу і оцінки матеріалів перевірки керівник СВК перевіряє, чи не були порушені в ході перевірки вимоги діючих на підприємстві інструкцій. Обґрунтованість висновків контролерів рекомендується вивчати щодо правильності взятих перевіряючими вихідних даних для перевірки, повноти застосування методики дослідження, правильності посилання перевіряючих на існуючі положення при обґрунтуванні тих чи інших фактів.

Виявлення та усунення причин і умов, що сприяють вчиненню господарських порушень, - одна з найважливіших завдань внутрішнього

контролю. Виконання цього завдання створює реальні умови не тільки для попередження, але і повного викорінення розкрадань, зловживань і безгосподарності.

У завдання внутрішнього контролю входить і розробка заходів щодо усунення причин, що сприяли вчиненню порушень. Багато з цих обставин виражаються в безгосподарності та інших формах, що мають пряме відношення до стану внутрішнього контролю, покликаною забезпечити збереження та примноження активів підприємства.

Кожне конкретне порушення має свої специфічні особливості, різні обставини, які зробили можливим його вчинення. Тому в кожному окремому випадку, який вивчається внутрішнім контролем, рекомендується виявляти ті специфічні обставини, які сприяли вчиненню виявленого порушення. Це допоможе найбільш оперативному його усуненню.

Досліджуючи причини і умови, що сприяють господарським порушень процесу виробництва контролери повинні конкретно вказати на них: недоліки в плануванні, організації, оперативного обліку, нормуванні, постановці бухгалтерського контролю, роботі обраних органів контролю та ін.

Під причинами та умовами, які породжують порушення і розкрадання, слід розуміти фактори, які створюються, як правило, не особами, які вчинили порушення або розкрадання, а особами, які не причетні до цього, але які не перешкоджали незаконним діям певного кола осіб. Причини і умови, що сприяють вчиненню конкретного порушення на підприємстві, не можна ототожнювати з причинами господарських порушень взагалі. Останні виявляються і вивчаються в процесі аналізу значної кількості матеріалів за 3-5 років.

Умовами, що полегшують вчинення розкрадань і зловживань, є в основному недоліки в організаційно-господарської діяльності підприємств, занедбаність обліку і внутрішнього контролю. Пояснення винних осіб - один з найважливіших джерел інформації з цього питання. Вони зазвичай описують, які умови і недоліки ними були використані при вчиненні розкрадань і приховуванні їх слідів. Важливі відомості про обставини, що сприяли розкраданню, керівництво підприємства може отримати з пояснень, що надають облікові працівники (про постановку обліку), сторожами - про охорону цінностей, комірниками - про порядок видачі цінностей, шоферами - про порядок доставки і здачі цінностей тощо.

Особливу увагу керівництво підприємства повинне приділяти з'ясуванню стану на підприємстві внутрішнього контролю. Для цього ще раз слід ознайомитися з положеннями, що регламентують його, правилами розподілу функцій між працівниками обліку. Встановивши факти недостатнього здійснення контролю, слід також з'ясувати, з чієї вини своєчасно не розкриті порушення, розкрадання і зловживання. Слід ретельно розібратися в постановці первинного обліку та звітності відповідальних осіб і зробити відповідні висновки.

Для з'ясування обставин, що сприяли порушеннями та розкраданням, доцільно залучити фахівців, висновки яких стосуються спеціальних питань і

вони можуть дати цінні відомості керівництву, опитати членів ревізійної комісії та інших громадських контролерів, а також за допомогою бухгалтерів ретельно оглянути первинні документи, вивчити документообіг і реєстри обліку, місця зберігання матеріальних цінностей. Контролери зобов'язані вживати заходів не тільки щодо виявлення, а й з усунення недоліків в роботі структурного підрозділу. Якщо за результатами контролю вживаються інші заходи щодо усунення обставин, що сприяли порушенням, наприклад обговорення доповіді на засіданні зборів колективу, то це слід вказати в довідці, що долучається до матеріалів контролю. Під якістю перевірки розуміють ступінь необхідного і достатнього рівня довіри до думки перевіряючого з боку користувачів щодо достовірності інформації та звітності, яку надав підрозділ. Таким чином, якісна професійна думка перевіряючого - це незалежна і об'єктивна думка, яке надає впевненість його користувачам у прийнятті та здійсненні рішень і дій. Основним критерієм якісної перевірки на нашу думку є думка користувача інформації. Але думка користувача не завжди орієнтована на достовірність, значить і якість інформації, крім того, основні характеристики самої перевірки або діяльності з надання супутніх послуг не враховуються [5].

Досвід роботи вітчизняних підприємств підтверджує наявність серйозних проблем в забезпеченні споживачів діяльності достовірною інформацією, в силу цього правдивий висновок може бути одним із завдань забезпечення якості внутрішніх перевірок, але це вирішує проблему в цілому.

Визначимо якість внутрішньої перевірки як узагальнений ефект перевірки, виражений в ступені відповідності думки перевіряючих потребам зацікавлених користувачів в об'єктивній інформації, що міститься в документах. Однак це не тільки ефект, але і всі ті процеси, які безпосередньо чи опосередковано пов'язані з проведенням перевірки. Якісна внутрішня перевірка – це перевірка проведена відповідно до прийнятих в конкретному підприємстві правил і методик, які застосовуються системою внутрішнього контролю. Внутрішню перевірку не можна вважати ревізією, зі сторони, яка ставить за мету виявити лише негативні сторони. Внутрішня перевірка – це надання послуги структурному підрозділу підприємства. Але коли в ході такої перевірки виявляється зловживання то складається акт зі всіма вимогами як це роблять сторонні ревізори. На підставі вивчення праць зарубіжних і вітчизняних вчених можна зробити висновок, що якість внутрішньої перевірки визначають три основних елементи: об'єкт; якісні характеристики; задоволення потреб користувачів інформації та органу, що призначив перевірку [5].

Об'єктом якості стану внутрішнього контролю є перевірка, яку складають такі процеси, як контакти з перевіряємим суб'єктом, іншими підрозділами підприємства, перевірка документів, збір доказів про порушення, зловживання тощо.

Характеристики - це відмінні властивості, специфіка перевірки діяльності підрозділу як виду контролю за його діяльністю, яка відрізняється індивідуальністю, що заснована на інтелектуальних здібностях осіб, які її здійснюють. На нашу думку, характеристики перевірки якості контролю в підрозділі можна висловити такими показниками: професіоналізм

перевіряючих, їх незалежність і сумлінність; повнота і подробиці документації, яка складається перевіряючими; професіоналізм керівництва.

Потреби як елемент якості внутрішнього контролю - це, перш за все, інформація, що міститься у висновку. Поняття потреби в інформації класифікується як властивість зацікавлених користувачів в отриманні інформації про достовірність звітності структурного підрозділу для прийняття відповідних рішень не лише підрозділам, але й підприємствам в цілому. Вона визначає вимоги, що пред'являються до такої інформації: повнота, точність, корисність, доступність, однозначність, оперативність, призначення (адресність).

Цей перелік можна доповнити вимогою надійності, а також вимогою прийнятної цінності, більшої подробиці, вимогою додаткової інформації.

Таким чином, вимоги, що пред'являються до інформації, що міститься у висновку контролерів, ми відносимо до двох категорій: обумовлені вимоги (повнота, точність, корисність, доступність, однозначність, оперативність, адресність і надійність); передбачувані вимоги (прийнятні витрати на контроль, великі подробиці, наявність додаткової інформації).

Таким чином, якість внутрішньої перевірки – це відповідність здійснених перевіряючим процесів, пов'язаних з проведенням перевірки, вимогам користувачів інформації, що містяться у висновку.

Підкреслимо, що для ефективності забезпечення якості внутрішньої перевірки потрібна постійна оцінка факторів, що впливають на них, а також контроль і перевірка всіх виробничих процесів. Стосовно до забезпечення якості внутрішньої перевірки не можна недооцінювати ці елементи. І оцінка факторів, і контроль є важливими складовими ефективності будь-якої системи і системи забезпечення якості внутрішньої перевірки в тому числі [5].

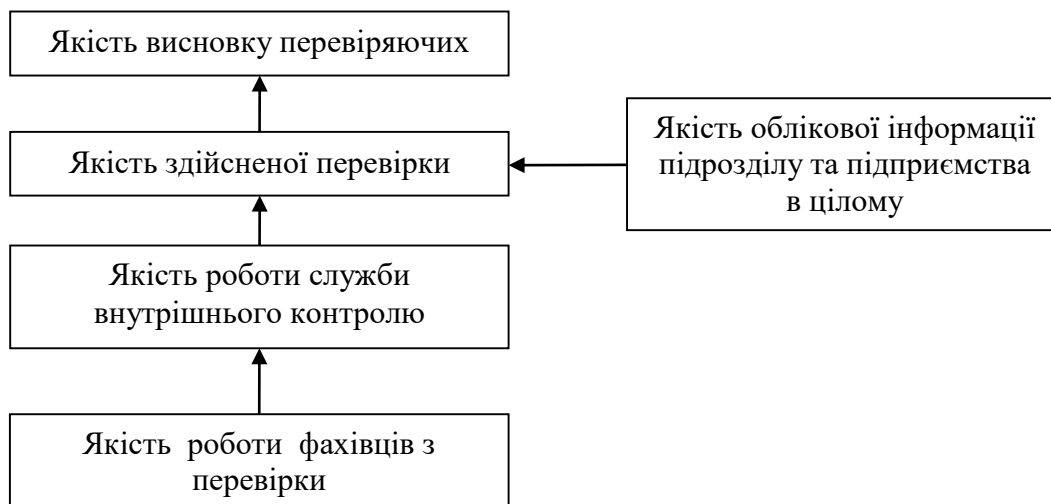
Забезпечення - це сукупність заходів і засобів, створення умов, що сприяють нормальному протіканню економічних процесів, реалізації намічених планів, програм, проектів, підтримці стабільного функціонування підприємства і його підрозділів та їх об'єктів, запобігання збоїв, порушень законів, нормативних установок.

Забезпечення якості перевірок – це заплановані і систематично здійснювані види діяльності в рамках системи якості, а також необхідні для створення достатньої впевненості в тому, що об'єкт після перевірки буде виконувати вимоги, що пред'являються до якості [5].

Особливе місце в процесі забезпечення якості займає контроль (рис. 1). Саме контроль як один з ефективних засобів досягнення намічених цілей сприяє правильному використанню об'єктивно існуючих, а також створених людиною передумов і умов ведення обліку та надання інформації високої якості.

Таким чином, процес забезпечення якості внутрішньої перевірки включає систематичну роботу і процедури, спрямовані на підвищення якості процесу перевірки [5].

Сюди також можуть відноситися роботи з постійного навчання персоналу, стандартизації, контролю та ін.



**Рис. 1 - Процес формування якості матеріалів перевірки**

Джерело: побудовано за даними [5]

Складність вирішення проблеми якості внутрішньої перевірки в сучасних умовах полягає в специфіці такого виду діяльності, як надання послуг. Вони різноманітні, індивідуальні та ґрунтуються на інтелектуальних здібностях осіб, які їх надають, здійснюючи перевірки.

Якість внутрішньої перевірки неможливо поліпшити за рахунок впровадження окремих ізольованих заходів, яким би ефективним не був кожен з них. Необхідний системний підхід до забезпечення якості внутрішньої перевірки, яка охопила б етапи життєвого циклу діяльності, передачу досвіду, впровадження всього прогресивного. Ця вимога диктує необхідність розробки спеціальної системи забезпечення якості внутрішньої перевірки. Але така система розробляється індивідуально на кожному підприємстві з урахуванням його технології та кадрового складу [5].

Тут потрібне поєднання досвіду з молодим запалом. Те інше може діяти на шкоду.

На сьогоднішній день японці вважаються загальноновизнаними лідерами в питаннях забезпечення всіх видів якості, це пов'язано із застосуванням ідей і концепцій системного підходу і способів їх реалізації.

Таким чином, формування системи забезпечення якості внутрішньої перевірки є дослідження впливу на конкретному підприємстві різних зовнішніх і внутрішніх факторів і є досить складним процесом. Це обумовлено необхідністю оцінки безлічі показників, розробки методик і регламентації внутрішніх процесів. Як наслідок, створення системи забезпечення якості внутрішньої перевірки має здійснюватися на основі ретельного перспективного аналізу, прогнозування змін зовнішніх і внутрішніх умов, імовірнісний характер яких істотно ускладнює створення системи забезпечення якості [5].

Крім того, розробка даної системи на підприємстві пов'язана з проблемою оцінки необхідних характеристик, факторів, що впливають на якість внутрішньої перевірки, формування оптимальної, з позиції досягнення високої якості перевірки – послуги, що надаються, моделі забезпечення якості

внутрішньої перевірки. Не можна лише інспектувати внутрі підприємства, не надаючи допомоги.

Автор вважає, що забезпечення якості внутрішньої перевірки включає в себе систематично виконувати роботи і процедури з виявленням відхилень та передачі досвіду. Необхідна якість забезпечується ефективністю всіх внутрішніх процесів з використанням матеріальних, адміністративних і людських чинників.

В якості однієї з цілей забезпечення якості внутрішньої перевірки нами виділено задоволення потреб зовнішніх і внутрішніх користувачів у своєчасній, достовірній та повній інформації, що міститься у висновку, звіті або довідці, яка повністю відповідає обліковій політиці підприємства. Досягнення поставленої мети забезпечується: підвищенням кваліфікації співробітників; підвищенням ефективності роботи служби контролю; підвищенням ефективності системи управління; автоматизацією внутрішніх процесів; методичною підтримкою, розробленою на підприємстві.

З урахуванням зазначених цілей і завдань забезпечення якості внутрішньої перевірки можна привести більш точне визначення даного поняття: забезпечення якості внутрішньої перевірки являє собою сукупність управлінських рішень, заходів та дій, спрямованих на підвищення якості перевірки діяльності підрозділів та надання їм послуг, що надаються з метою поліпшення роботи підрозділу, що містить своєчасну, достовірну та повну інформацію для зацікавлених користувачів.

Ефективна система забезпечення якості внутрішньої перевірки задовольняє ряду вимог, в якості яких ми виділяємо: цілісність (єдиний напрямок розвитку елементів системи, орієнтування на стратегію розвитку і цілі забезпечення якості); узгодженість системи забезпечення якості внутрішньої перевірки із загальною системою розвитку системи внутрішнього контролю; внутрішня узгодженість системи (узгодженість і збалансованість окремих елементів системи між собою, система завдань забезпечення якості внутрішньої перевірки повинна бути вибудована таким чином, щоб реалізація однієї з них забезпечувала успішну реалізацію інших); узгодженість системи забезпечення якості внутрішньої перевірки з зовнішнім середовищем (відповідність цілей і завдань забезпечення якості внутрішньої перевірки прогнозованим змінам на ринку послуг, а також економічного розвитку підприємства; дієдатність системи забезпечення якості внутрішньої перевірки, здатність системи відтворюватися в розширеному масштабі, тобто її економічні ресурси і в цілому стратегічний економічний потенціал повинні розширено відтворюватися [5].

Узгодженість системи забезпечення якості внутрішньої перевірки з зовнішнім середовищем і її дієдатність з урахуванням наявного ресурсного потенціалу багато в чому визначаються природою таких понять, як система та системний підхід. Системний підхід розглядається автором в якості універсального механізму, який дозволяє підприємству найефективніше просуватися до досягнення своїх цілей, а системі внутрішнього контролю адаптуватися до дестабілізуючого впливу зовнішнього і внутрішнього



середовища, створювати механізм, що дозволяє високоефективно конкурувати за збільшення частки ринку.

Тому пропонується уніфікувати збір доказів, забезпечуючи цілісний єдиний підхід до внутрішньої перевірки і підбору відповідних процедур контролю, перелік яких визначено вище.

З метою підвищення ефективності внутрішньої перевірки збір доказової інформації повинен бути системним. Це означає, що планомірне проведення перевірки гарантовано лише в тому випадку, якщо всі необхідні документи підготовлені і передані в розпорядження контролера своєчасно. Належне використання отриманої інформації з різних джерел буде сприяти: ефективному плануванню внутрішньої перевірки; вірною оцінкою ризиків контролю і доказів; високій якості внутрішньої перевірки; обґрунтованості висновків; виявлення проблемних областей, а також буде основою для вираження професійної думки перевіряючих [5].

Контролю підлягає: система управління якістю, яка передбачає “робити правильно раз і назавжди”. Для цього слід оцінити з точки зору контролю надійність підсистеми бухгалтерського обліку, перевірити, чи повністю вона виконує своє призначення і в залежності від результату зробити висновок про ефективність її функціонування та ступеня довіри до неї. Надійна облікова система являє собою сукупність конкретних форм і методів, що дозволяють підприємству вести облік всіх господарських операцій в грошовому вираженні шляхом суцільного, безперервного, документального і взаємопов'язаного їх відображення в облікових регістрах на підставі відповідних документів.

Витрати, пов'язані з якістю, можуть бути розділені на превентивні витрати, витрати оцінки, витрати внутрішніх і зовнішніх порушень якості. Системний підхід розглядає процеси і явища у вигляді сукупних цілісних елементів, структур, рушійних ними. Системи мають ієрархічне пристрій, горизонтальні і вертикальні зв'язки. Системі властиві певні функції, доцентрові і відцентрові тенденції, зворотні зв'язки (крім прямих), екзогенні та ендогенні фактори розвитку.

Систему забезпечення якості внутрішньої перевірки ми розглядаємо як властивість системи внутрішнього контролю накопичувати, переробляти і використовувати інформацію під впливом змін факторів зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства з метою досягнення оптимальних результатів діяльності підрозділу, що контролюється. Дане поняття дозволяє оцінити ефективність системи з точки зору якісних показників, що характеризують здатність системи гнучко реагувати на зміни будь-якого роду в соціально-економічному житті підрозділу і сприяти максимально ефективному протіканню всіх внутрішніх процесів у цілому по підприємству [5].

На внутрішнє середовище будь-якого підприємства впливають елементи із зовнішнього середовища, під дією яких відбувається якісна, кількісна або і якісна, і кількісна зміна підприємства, що в свою чергу впливає і на якість системи внутрішнього контролю його підрозділів. Система забезпечення якості внутрішньої перевірки є механізм, що дозволяє приймати і перетворювати інформацію, дозволяючи системі внутрішнього контролю відображати

об'єктивну реальність і орієнтуватися в навколишньому середовищі.

Дотримання сформульованих принципів формування системи забезпечення якості внутрішньої перевірки може служити гарантом раціональної організації процесу досягнення і підтримки якості внутрішньої перевірки на високому рівні [5].

Система забезпечення якості внутрішньої перевірки, таким чином, включає в себе системи другого рівня: систему кадрового потенціалу систем внутрішнього контролю підприємства; автоматизовану інформаційну систему; систему внутрішнього контролю якості внутрішньої перевірки; систему методології та внутрішньої стандартизації (табл. 1).

Таблиця 1 - Принципи, що сприяють поліпшенню якості внутрішніх перевірок

Принципи	Характеристика
Безперервності	Передбачає коригування процесів підприємства щодо зовнішніх умов у зв'язку з невизначеністю зовнішнього середовища і наявністю непередбачених змін, відповідних виправлень і уточнень стратегій, політики в області якості. При цьому змінюються в першу чергу уявлення підприємства про свої внутрішні потреби та можливості.
Точності	Принцип полягає в конкретизації управлінських рішень, спрямованих на підвищення якості аудиту в тій мірі, в якій дозволяють зовнішні та внутрішні умови діяльності аудиторської фірми. Якщо прогнозовані параметри зовнішнього середовища є відносно стабільними, фірма має можливість більш детально опрацювати управлінські рішення; якщо прогнозована зовнішнє середовище характеризується нестабільністю основних параметрів, управлінські рішення повинні бути більш гнучкими.
Гнучкості	Принцип полягає в наданні процесу формування системи забезпечення якості здатності змінювати свою спрямованість у зв'язку з виникненням непередбачених обставин у внутрішній і зовнішній середовищі. Звідси впливає необхідність оцінки факторів, що впливають на якість внутрішньої перевірки. Найефективніші управлінські рішення в області якості внутрішньої перевірки, розроблені і реалізовані в системі внутрішнього контролю в попередньому періоді, не можуть згодом дати такий же за ефективністю результат через високу динаміку факторів зовнішнього і внутрішнього середовища.

*Джерело:* побудовано за даними [5]

Розвиток цих систем передбачає визначення кола процесів, які будуть функціонувати в її рамках для більш ефективного використання знань та інтелектуальних здібностей висококваліфікованих фахівців. Якісна організація всіх систем передбачає наявність раціональних інформаційних потоків.

Виділення в організаційній структурі підприємства центру з формування оптимальної політики в забезпеченні якості внутрішньої перевірки на основі глибокого аналізу факторів внутрішнього і зовнішнього середовища дозволяє вирішити ряд проблем, властивих підприємствам, підвищити конкурентоспроможність. Крім цього вирішується проблема, пов'язана з

розробкою внутрішніх методик і внутрішніх стандартів контролю, належним виконанням контролю за якістю роботи персоналу та підприємства в цілому, відсутністю процедури аналізу, коли помилки, що виникають в процесі діяльності підприємства, які не виправляються і набувають хронічного характеру.

Таким чином, основними перевагами створення центру методології і внутрішньої стандартизації є: наявність чітких цілей, які досягаються на основі одночасного виконання ряду вимог; наявність внутрішніх і зовнішніх взаємозв'язків завдань і ресурсів, що вимагає чіткої координації, певної унікальності цілей і умов рішення.

Серед завдань, що вирішуються центром методології та внутрішньої стандартизації, відзначимо: відстеження інформації про зміни в міжнародному і українському законодавстві; оцінку конкурентних переваг; аналіз очікувань і потреб користувачів інформації; оцінку наявних підрозділів з точки зору ефективного співробітництва, пошук нових клієнтів, вихід на нові ринки послуг; аналіз наявних матеріально-речових і фінансових ресурсів; розвиток інфраструктури; аналіз достатності та актуалізацію наявних інформаційних ресурсів; розробку заходів щодо підвищення зацікавленості працівників у підвищенні систем внутрішнього контролю; розробку системи норм і цінностей, спільних для всього підприємства; перевірку дотримання норм етики з боку контролерів по відношенню до підрозділів; забезпечення дієвості системи внутрішнього контролю якості; розробку системи внутрішніх стандартів і методик.

### Список використаної літератури

1. Адамс Р. Основы аудита; Под ред. проф. Я. В. Соколова; пер. с англ. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1995. 398 с.
2. Андреев В.Д. Система внутривладельческого контроля: основные понятия. *Аудиторские ведомости*. 2004. № 2. С. 35–41.
3. Бурцев В. В. Основные аспекты организации внутривладельческого контроля в акционерном обществе. *Аудитор*. 2002. № 4. С. 38–41.
4. «Про затвердження Зразка форми акта (довідки) документальної планової/позапланової виїзної перевірки податкового, валютного та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи, та Методичних рекомендацій щодо оформлення матеріалів документальних перевірок»: Наказ Державної фіскальної служби України №396 від 01.06.2017. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0396872-17>
5. Бойко О.О. Облікова політика в управлінні аграрних корпорацій : магістерська робота: спеціальність 071. Т., 2018. 116 с. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/32305/1/%D0%9E%D0%9F%D0%97%D0%BC-0%B9-1.pdf>

# **ЕФЕКТИВНІ ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМИ БІЗНЕС-ПРОЦЕАМИ**

**Калінін О.В.**, к-т екон. наук

### **ВПЛИВ МАРКЕТИНГОВИХ ЗАСОБІВ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТЕРИТОРІЙ**

Одним із пріоритетних досліджень в напрямку економічної конкурентоспроможності підприємств та регіонів це які інструменти та технології маркетингу можна використати для підвищення їх інвестиційної привабливості. Пріоритетність надається аналізу інвестиційної привабливості територій, для складання підвищення їх іміджу серед дійсних та потенційних інвесторів, що призводить до інтенсифікації бізнес – активності та зміцненню їх конкурентоспроможності на світовому ринку розподілення інвестиційних ресурсів.

Економічне середовище швидко змінюється. Щоб залишатися привабливими для вже створених компаній і залучати нові види економічної діяльності, містам і регіонам необхідно мати надійну маркетингову стратегію та комплексний маркетинговий план. Критично важливим для успішної маркетингової стратегії є цілісне економічне бачення та розробка надійних бізнес-концепцій для поліпшення регіонального бізнес-клімату. Науковий інтерес викликають програми щодо просування (promotion plan), що пропонують інноваційні технології з адміністрування, у тому числі їх маркетингові аспекти. Метою маркетингу територій є підтримка та прискорення зростання регіонів для побудови стійкої економіки. Зростання місцевої економіки можливо в багатьох аспектів двома шляхами: шляхом залучення внутрішніх інвестицій у регіон з усього світу, а також шляхом надання допомоги існуючим місцевим підприємствам у розвитку. Необхідна співпраця з широким колом партнерів, що дозволить здійснювати скоординовані та комплексні інвестиційні послуги.

Територіальний маркетинг здійснюється для забезпечення надійних процесів економічного розвитку регіону, його внутрішніх суб'єктів, а також зовнішніх суб'єктів. Він спрямований на створення і підтримку: привабливості, престижу регіону в цілому; привабливості зосереджених на території регіону різноманітних ресурсів [8]. Програми регіонального маркетингу формуються на підставі наступних принципів:

- просування регіону як місця де можливо реалізовувати різні соціальні та ділові проекти на базі економіки регіону;
- ефективно та швидко вирішення проблем економіки регіону;
- орієнтація на досягнення стійкого розвитку;

- здійснення моделювання потреб і поведінки інвестиційних стейкхолдерів на діловому ринку.

Маркетинговий підхід в управлінні регіонами сприяє вибору пріоритетних стратегічних напрямків розвитку, формуванню структури господарства відповідно до потреб суспільства, більш раціональному використанню ресурсів. Завданням регіонального маркетингу є ефективне використання існуючих, а також створення нових переваг для залучення в регіон економічних агентів, здатних підвищити добробут його мешканців. Програма просування регіону аналогічна програмі просування комерційної продукції, але товаром в даному випадку є сам регіон як комплексне соціально економічну освіту, а споживачем - численні цільові групи, які можуть відрізнятися крайньою неоднорідністю (населення, туристи, інвестори, підприємці, державні органи влади, органи місцевого самоврядування, некомерційні організації і т.д.) [2].

У число програм просування регіону входять брендинг - діяльність по створенню довгострокової переваги до товару, заснована на активному і емоційному впливі на споживача товарного знаку, в тому числі за допомогою реклами, що виділяє товар (в даному випадку регіон) серед конкурентів і створюють його позитивний образ (brand), і формування іміджу регіону. Маркетинг та брендинг територій не можуть бути стандартними. По суті, весь процес формування регіонального маркетингу розподіляється на два блоки: позиціонування регіону та програму його просування [2].

Позиціонування регіону передбачає: визначення проблеми, постановку завдань, аналіз зацікавлених сторін, визначення критеріїв успішності проекту, сегментування ринку, визначення цільової аудиторії, вибір / уточнення маркетингової стратегії [2]. Просування регіону включає в себе: підбір інструментів маркетингової комунікації, визначення індикаторів успіху, планування моніторингу та оцінки проекту маркетингу, визначення учасників проекту, розподіл функцій, формування проекту [2].

Різні ринки вимагають різних рівнів витрат та створюють унікальні проблеми. Це означає, що інвестори, які прагнуть оптимізувати свою активність на національному або глобальному рівні, повинні також враховувати регіональні відмінності. Можна виділити основні аспекти ефективної маркетингової політики території з точки зору інвестора:

1. Отримати більш деталізовані дані та аналітику. Чим менше ваші регіони, тим більше потрібно вдосконалити аналітику, щоб компенсувати кількість даних (або навіть якість), яких ви не маєте. Також важливо проводити статистичні перевірки, порівняти аналітику на місцевому рівні з національними тестами.

2. Регіональне середовище. Численні локальні фактори, такі як податки, регіональна конкуренція, зайнятість, погода та ціни на газ, впливають на ефективність маркетингу. Щоб визначити правильні маркетингові інвестиційні рівні для регіонального успіху, не забудьте розглянути всю місцеву середу.

3. Економічна ефективність місцевого виробництва. Великий ринок не завжди вимагає значних інвестицій, а іноді ринок з найвищою прибутковістю може бути досить невеликим..

4. Знання на створених ринках. Кожна нова територія виграє від знань про інших - від рівнів витрат, які ви потребуєте, від сумісності медіа, яка найкраще працює. Почніть з того, що ви знаєте і оптимізуєте звідти.

5. Інтегрованість регіону у світову економіку. Те, що ви вивчаєте на регіональному рівні, може допомогти стратегіям на національному та глобальному рівнях. Подивіться на регіональний успіх і невдачу - для доказів того, що є найбільш ефективним для решти маркетингової програми. Малі регіони можуть стати «лабораторіями» для більш широких стратегій.

Серед факторами, що формують інвестиційну привабливість того чи іншого регіону (табл. 1), тієї чи іншої території для ділового партнерства, є наступні.

Таблиця 1 - Основними факторами, що впливають на привабливість

№	Назва фактору	Характеристика фактору
1	Соціальний розвиток регіону	При виборі регіону як населення, так і інвестори зазвичай враховують: рівень урбанізації території; міграційну обстановку, можливості трудової та соціальної мобільності населення; демографічну ситуацію; функціонування ринку житла; регіональні проблеми розвитку освіти, охорони здоров'я, транспортної інфраструктури та деякі інші.[8]
2	Імідж території для вітчизняного та іноземного бізнесу	сукупність емоційних і раціональних уявлень, що впливають із зіставлення всіх ознак території, власного досвіду людей і чуток, що впливають на створення певного образу. Емпіричні дослідження показують, що існують наступні напрямки маркетингової політики у сфері поліпшення образу території: 1) реалізація її трьох основних функцій - місце проживання, місця відпочинку і місця господарювання; 2) поліпшення управління та інфраструктури території; 3) підвищення конкурентоспроможності розміщених у регіоні підприємств. При цьому традиційно маркетинг іміджу концентрує зусилля на поліпшенні комунікативних аспектів та інформації раніше створених переваг території.
3	Аналіз загальної репутації	динамічна характеристика життя і діяльності території, що формується протягом тривалого періоду часу із сукупності достовірної інформації про неї. Сюди в першу чергу включена інформація про комфортності проживання на території, безпеки, соціальної захищеності, авторитеті регіональної влади тощо Крім того, репутацію території визначають і її емоційна привабливість, приміром, наявність морського узбережжя чи історичних пам'яток; репутація керівництва регіону в плані ефективності і чесності виконання ним інвестиційних зобов'язань; фінансово-економічні показники розвитку регіону; інвестиційна активність на його території. Саме репутація регіону, території, міста, як свідчить міжнародний досвід, служить найважливішим чинником його інвестиційної привабливості.

Джерело сформовано автором за [2]

Можна виокремити 5 стандартних маркетингових стратегій для економіко – інвестиційного розвитку та зміцнення конкурентоспроможності регіону (табл. 2):

Таблиця 2 - Головні маркетингових стратегій для регіону

№ п/п	Назва стратегії	Спрямування стратегії
1	Маркетинг іміджу	Створення і розповсюдження серед, наприклад, потенційних інвесторів або туристів позитивного образу території. При цьому її привабливість підкріплюється забезпеченням довгострокового формування репутації регіону. Ведучий інструмент маркетингу іміджу - комунікаційні заходи, що демонструють відкритість території для контактів і відкривають широкі можливості для знайомства з нею.
2	Маркетинг привабливості	Спрямований на підвищення привабливості території - найрізноманітнішої (від конкурентних переваг для інвесторів до наявності пам'яток і розваг для туристів) для життя людини, розвитку бізнесу. Значний потенціал посилення привабливості територій, і особливо міст, представляє так званий <b>подієвий маркетинг</b> . Мається на увазі урочисте святкування днів різних міст і особливо їх ювілеїв.
3	Маркетинг інфраструктури	Це найважливіший і в довгостроковому плані найбільш стабілізуючий елемент маркетингу регіону, оскільки інфраструктура - фундамент його привабливості. Найчастіше маються на увазі надійне енергопостачання, чиста питна вода, розвинені комунікації, гарне транспортне сполучення, безпека на вулицях міст. У ряді випадків (зокрема, в ході конкурсу між містами на проведення "Євро-2012") в якості основних елементів інфраструктури в першу чергу розглядалося наявність сучасних стадіонів, аеропорту, готелів, доріг.
4	Маркетинг населення, персоналу	Для розвитку території кожен регіон може обрати свою, відповідальну його особливостям стратегію. Так, території з низьким рівнем зайнятості та дешевою робочою силою можуть висувати дана обставина для залучення інвесторів з метою створення нових робочих місць. При реалізації цієї стратегії стосовно до туризму важливе формування доброзичливої мотивації місцевого населення по відношенню до туристів і іншим приїжджим.
5	Маркетинг розваг	Ця стратегія доповнює маркетинг іміджу. Для її реалізації використовують природні можливості (красиві набережні річки, озера, моря, гірські ландшафти), історична спадщина (музеї, пам'ятники архітектури, храми), інтерес до життя і творчості відомих людей, об'єкти культури та відпочинку (стадіони, культурні та торгові центри, парки).

Джерело сформовано автором за [7]

Для інвестора, що приймає інвестиційне рішення, вкрай важливо визначити, в якій галузі і в якому економічному регіоні з найбільшою ефективністю може бути здійснений конкретний інвестиційний проект, вибір яких напрямків інвестицій матиме найкращі перспективи і забезпечить високий

прибуток на вкладений капітал? наявність кваліфікованих кадрів; наявність розвиненої транспортної, інформаційної та ефективної управлінської інфраструктури в регіоні; рівень рентабельності капіталу, що склався в регіоні, але різним напрямом інвестиційної діяльності та рівень ризиків, пов'язаний з даною інвестиційною діяльністю.[1]

При оцінці та прогнозуванні інвестиційної привабливості регіонів повинні враховуватися особливості державної регіональної політики, що забезпечують ефективний розвиток окремих регіонів на базі раціонального використання різноманітних економічних можливостей кожного регіону, оптимальної їх інтеграції, поділу праці і взаємної кооперації [1].

У зв'язку з кризовими явищами у світовій економіці проблема створення ефективної системи управління інвестиційною діяльністю на різних рівнях економіки стає усе більш актуальною. Оскільки ефективність інвестиційної діяльності найбільшою мірою визначається рівнем інвестиційної привабливості, що реалізовується у рамках інвестиційної стратегії, дослідження суті поняття інвестиційна привабливість придбаває особливу важливість.[2]

Проводячи аналіз різних точок зору, можна виокремити, те, що інвестиційний потенціал регіону складається з восьми унікальних потенціалів (таблиця 3).

Таблиця 3 - Складові інвестиційного потенціалу регіону

Елемент інвестиційного потенціалу	Характеристика
Ресурсно-сировинний потенціал	Середньозважена забезпеченість запасами регіону основними видами природних ресурсів
Трудовий потенціал	Трудові ресурси і їх освітній рівень
Виробничий потенціал	Результат господарської діяльності регіону
Інноваційний потенціал	Рівень розвитку науки і впровадження досягнень науково-технічного прогресу (НТП) регіону
Інфраструктурний потенціал	Інфраструктурна забезпеченість регіону і його економіко-географічне положення
Споживчий потенціал	Сукупна купівельна спроможність населення регіону
Фінансовий потенціал	Об'єм податкової бази і прибутковість підприємств регіону
Інституціональний потенціал	Міра розвитку провідних інститутів ринкової економіки

Джерело сформовано автором за [2]

До чинників, що визначають раціональність, масштаби і темпи зміни інвестиційного потенціалу регіонів відносяться:

- оновлення продукції, підвищення її технічного рівня, з метою підвищення конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках;
- підвищення активності міжнародної науково-технічної співпраці, вихід на світовий ринок;



- швидке освоєння і масове поширення результатів наукових досліджень і технічних розробок;

- збереження кадрового потенціалу, до складу якого входять дослідницький і інженерно-технічний персонал, також недопущення відтоку найбільш професійних та кваліфікованих кадрів в сфері діяльності, мало пов'язані з інноваціями [2].

Інвестиційний потенціал є самостійною характеристикою інвестиційної привабливості, разом з інвестиційним ризиком. Інвестиційний ризик характеризує вірогідність втрати інвестицій і доходу від них, показує, чому не слід (чи слід) інвестувати в це підприємство, галузь, регіон або країну. Ризик як би підсумовує правила гри на інвестиційному ринку. На відміну від інвестиційного потенціалу багато хто з цих правил може змінитися. Тому, ризик - характеристика якісна. Міра інвестиційного ризику залежить від політичної, соціальної, економічної, екологічної, кримінальної ситуацій. У науковій літературі виділяють наступні види інвестиційного ризику (таблиця 4).

Таблиця 4 - Види ризику

Ризики	Характеристика
Економічний ризик	Тенденції в економічному розвитку регіону
Фінансовий ризик	Міра збалансованості регіонального бюджету і фінансів підприємств
Політичний ризик	Розподіл політичних настроїв населення за результатами останніх парламентських виборів, місцева влада
Соціальний ризик	«Рівень соціальної напруженості»
Екологічний ризик	Рівень забруднення довкілля, включаючи радіаційне забруднення
Кримінальний ризик	Рівень злочинності в регіоні з урахуванням тяжкості злочинів
Законодавчий ризик	Юридичні умови інвестування в ті або інші сфери або галузі, порядок використання окремих чинників виробництва

Джерело сформовано автором за [2]

Інвестиційна привабливість регіону здійснює великий вплив на систему комплексного підходу до аналізу ефективності функціонування місцевої економіки. Загальним результатом ефективного функціонування регіональної економіки неодмінно має бути підвищення якості і підвищення рівня життя населення.

Сьогодні значно зросла роль регіонів в рішенні проблем соціально-економічного розвитку. У економічній літературі спостерігаються різні підходи до угруповання чинників, що впливають на інвестиційну привабливість регіону. Найчастіше зустрічаються наступні угруповання (таблиця 5).

З точки зору комбінування теоретичних підходів до угруповання чинників інвестиційної привабливості регіону дамо класифікаційну характеристику (таблиця 6).

**Таблиця 5 - Угрупування чинників, що впливають на інвестиційну привабливість регіону**

<b>Характеристика</b>	<b>Чинники</b>
Чинники, що визначають економічний потенціал регіональної економічної системи та її інвестиційну привабливість	Забезпеченість регіону природними ресурсами та біокліматичний потенціал; Рівень забезпеченості енерго- і трудовими ресурсами; Розвиненість науково-технічного потенціалу і інфраструктури.
Чинники, що характеризують загальні умови та можливості ведення бізнесу	Екологічна безпека; Розвиток галузей матеріального виробництва; Розвиток будівельної бази.
Чинники, що свідчать про зрілість ринкового середовища в регіоні	Розвиненість ринкової інфраструктури; Місткість місцевого ринку збуту, експортні можливості.
Політичні чинники	Міра довіри населення до регіональної влади; Взаємовідношення центру і влади регіону; Стан національно-релігійних стосунків.
Соціальні і соціокультурні чинники	Рівень економічного життя населення; Проблеми з рівнем наркоманії і алкоголізму; Рівень злочинності, Обсяги реальної заробітної платні; Умови роботи для іноземних фахівців.
Фінансові чинники	Дохідна частина бюджету; Наявність та забезпеченість засобами позабюджетних фондів на душу населення; Рівень банківського відсотка по кредитах для населення та бізнесу; Розвиненість міжбанківської співпраці.

Джерело сформовано автором за [2]

Уточнення класифікації чинників інвестиційної привабливості регіону :

- дає комплексне уявлення про вплив різноманітних чинників на підвищення (зниження) інвестиційної привабливості регіону;
- служить основою для факторного моделювання рівня інвестиційної привабливості регіону;
- є базою для активного підходу до виявлення доданків інвестиційної привабливості конкретного регіону і пріоритетних напрямів її підвищення [1].

Синтетичними (узагальненими) показниками оцінки інвестиційної привабливості регіонів можуть бути: рівень загальноекономічного розвитку регіону; рівень розвитку інвестиційної інфраструктури; демографічна характеристика; рівень розвитку ринкових відносин і комерційної інфраструктури; ступінь екологічних, кримінальних та інших видів ризиків. При оцінюванні рівня загальноекономічного розвитку регіону вивчається потенційна потреба в обсягах інвестування, можливість формування інвестиційних ресурсів за рахунок власних джерел, ємність регіонального

ринку, рентабельність капіталу, що встановилася в регіоні за різними напрямками інвестиційної діяльності [1].

**Таблиця 6 - Класифікація чинників, що впливають на інвестиційну привабливість регіону**

Класифікаційна ознака	Чинники інвестиційної привабливості
Джерела виникнення	зовнішні (глобальні, національні); внутрішні (регіональні)
Залежність від діяльності соціуму	об'єктивні; суб'єктивні
Складові інвестиційної привабливості	інвестиційного потенціалу; інвестиційного ризику
Спрямованість дії	сприятливі; несприятливі
Тривалість дії	довготривалі; середньострокові; короткострокові
Сфера формування регіонального розвитку	економічні; фінансові; соціокультурні; організаційно-правові; інноваційні; екологічні та ін.
Можливість передбачення	передбачувані (прогнозовані); непередбачувані (непрогнозовані)
Адміністрованість	керовані (регульовані); некеровані (нерегульовані)
Спосіб вираження	кількісні; якісні
Міра деталізації	1-го порядку; 2-го порядку; n -го порядку
Значущість змін	суттєві; несуттєві
Інтенсивність змін регіону	що швидко міняються; що помірно міняються; що повільно міняються; практично незмінні

Джерело: сформовано автором

При оцінці рівня розвитку інвестиційної інфраструктури регіону досліджуються можливості швидкої реалізації інвестиційних проектів. При цьому можуть розглядатися такі показники, як число підрядних будівельних підприємств усіх форм власності; обсяги місцевого виробництва основних

видів будівельних матеріалів; виробництво енергетичних ресурсів на душу населення; щільність залізничних колій повідомлення в розрахунку на 100 км<sup>2</sup> території); щільність автомобільних доріг з твердим покриттям (в розрахунку на 100 км<sup>2</sup> території) та ін.[1]

Розвиток ринкових відносин і комерційної інфраструктури регіону оцінюється на підставі дій, що призводять до підвищення ринкових реформ і створенню високого бізнес клімату, а також ставлення органів місцевого самоврядування до цих аспектів. Для такої оцінки можуть застосовувати наступні індекси: відсоток приватизованих підприємств у загальному обсязі; частка підприємств недержавної форми власності у загальному обсязі; кількість спільних з зарубіжними партнерами підприємств; чисельність банківських установ на території регіону; кількість страхових компаній, бірж та ін. При оцінці рівня екологічних, кримінальних та інших ризиків вивчають ступінь безпеки інвестиційної діяльності в регіоні. У цих цілях аналізуються показники: питому вагу підприємств з шкідливими викидами, що перевищують гранично допустимі норми, в загальній кількості промислових підприємств у регіоні; середній радіаційний фон у містах регіону; рівень економічних злочинів в розрахунку на 100 тис. жителів; питома вага незавершених будівельних об'єктів в загальній кількості розпочатих будівництвом та ін.[5]

Регіонам потрібно вивчення і оцінка, з одного боку, внутрішніх регіональних інтересів і потреб, а з іншого - оцінка власних можливостей їх задоволення. Метод розробки та реалізації цільових комплексних програм регіонального маркетингу дозволяє вирішувати ці завдання. Програма дій регіонального маркетингу при виробленні стратегії соціально-економічного розвитку регіону та його окремих територіальних утворень включає в себе:

- ревізію маркетингу регіону, в ході якої слід провести аналіз заходів, пропонованих різними установами, об'єднаннями та особами; вивчити зарубіжний досвід вирішення соціально-економічних проблем на рівні території, провести позиціонування регіону, тобто виявити його сильні сторони і конкурентні переваги, цільові сегменти споживачів та ін .[3];

- формулювання загальної концепції розвитку маркетингу регіону з урахуванням наявних пріоритетів;

- розробку стратегії регіонального маркетингу з метою виявити потреби та можливості його використання для розвитку соціально-економічних процесів;

- підготовку програм і проектів маркетингу, що дозволяють визначити його суб'єкти, строки та черговість проведення заходів відповідно до наявних ресурсів [1].

Також однією з найголовніших проблем щодо покращення ефективності маркетингу інвестиційної привабливості територій, посилення їх конкурентних переваг а також підвищення економічного потенціалу необхідно знижувати рівень тінізації економіки, який на сьогодні в Україні є дуже великим. Враховуючи досвід країн Західної Європи ( Італія, Німеччина), країн Південної Америки, в яких проводилися ринкові ліберальні реформи з покращення інвестиційного клімату ( Чилі, Уругвай, Перу, Панама), а також країн Азії

(Сінгапур, Китай, Таїланд), було виокремлено концепцію, яка представлена послідовністю дій, впровадження яких дозволить знизити рівень тінізації економіки територій та підвищити інвестиційний та економічний потенціал (табл. 7).

Таблиця 7 - Дії щодо зниження тіньової економіки в регіоні

Назва етапу	Дії	Характеристика дій
1	2	3
Моніторинговий етап	Ідентифікація та локалізація тіньових активів	Збір інформації Визначення галузей та географічних регіонів з найбільшою тонізацією.
	Визначення можливості його легалізації	Визначення наскільки ці галузі можуть бути взагалі легалізовані, чи це сфера відкритої кримінальної активності і за національним та міжнародним законодавством.
	Визначення унікальності тіньового сегменту	Визначення тонізація цих галузей притаманна іншим країнам та визначення унікальності ситуації для України.
	Поточна та майбутня вартість тіньових активів	Розробка критеріїв отримання інформації; Обробка і оцінка достовірності інформації;
	Аналіз взаємовідносин тіньового сектору з суспільством та легальним бізнесом	Зв'язки з суспільством Зв'язки з легальним бізнесом Зв'язки з державними установами Оцінка ефективності і цих зв'язків Аналіз ефективності вже розірваних зв'язків
	Ідентифікація правил, згідно яких керуються тіньові активи	Дослідження особливості системи управління та системи прийняття рішень в тіньовій сфері
	Вартість утримання тіньового сектору	Витрати тіньового сектору Витрати легального сектору Витрати державних установ
	Вартість легалізації	Витрати тіньового сектору Витрати легального сектору Витрати державних установ
Політико – правовий етап	Відповідальність за процес гарантування компенсації незахищеним верстам населення втрат від детінізації	- допомога пряма матеріальна - допомога у перекваліфікації - допомога у вигляді пільг
	Залучення всіх державних установ для пришвидшення процесу	Узгодження з національними та місцевими органами влади щодо колесу та послідовності дій з детінізації економіки, для взаємного інформування і усунення можливості неконтрольованих дій.
	Ліквідація адміністративних та правових бар'єрів	Аналіз необхідності отримання дозволів всіх рівнів Оцінка загальної вартості цих дозволів Загальна кількість необхідної документації

1	2	3
		Аналіз вимог, які не можна виконати Вартість усіх інших процедур в контексті ефективності використання часу.
	Усунення юридичних недоліків між легальним та тіншовим сектором	Гарантія рівності прав щойно легалізованих активів та вже існуючих і недопущення утисків жодною зі сторін Усунення неформальних майнових прав
	Введення процедур щодо здешевлення володіння легальними активами	Розширення діапазону можливих доказів майнових прав Зведення фрагментарних правових актів до єдиного закону Раціоналізація судових та позасудових процедур
	Зменшення ризиків інвестиціям приватного сектора	Раціоналізація механізмів перевірки прав власності та оплати державних послуг
Маркетинговий етап	Підбір та навчання кваліфікованого персоналу	Визначення лідерів команд з підготовки інформаційної політики Визначення зон відповідальності між членами команд
	Комунікативна стратегія із залучення ЗМІ	Проведення медіа роботи з громадами, де буде йти роз'яснення необхідності детінізації економічних процесів Робота з легальним сектором, який повинен побачити свої переваги в процесі детінізації та бути одним з найголовніших помічників разом з суспільством
	Реформування електронних баз даних про майнові відносини	Спрощення процедури реєстрації інформації про легальні та поза легальні активи
Інфраструктурний етап	Запровадження механізмів обслуговування бізнесу	Обов'язкові платежі Інформаційні послуги Страхові послуги Національна система ідентифікації Банківські послуги Комунальні послуги Житлове будівництво Національна безпека

Джерело: сформовано автором

Вивчення проблем і закономірностей розвитку інвестиційного потенціалу регіону є цілком актуальним. Основною метою регіональної політики є досягнення високого рівня розвитку інвестиційного потенціалу, при якому можливе досягнення регіоном високих показників конкурентоспроможності, за допомогою збалансованих і взаємозв'язаних цілей і завдань інвестування при реалізації конкретних проектів у сфері інновацій. При цьому основною умовою для розвитку інноваційної складової є об'єднання інноваційної і інвестиційної функцій під єдиним управлінням регіональної влади.

Таким чином, підвищення інвестиційної привабливості регіону та маркетингу територій є необхідною умовою для його стійкого економічного зростання, для підвищення конкурентоспроможності, для підвищення якості життя населення і розвитку усіх сфер соціально-економічного життя. При цьому досягнення поставлених цілей можливе тільки за допомогою залучення інвестицій в реальний сектор економіки. Темп росту і об'єм інвестування в основний капітал є головними показниками привабливості регіону для потенційних інвесторів.

### Список використаної літератури

1. Котлер Ф., Асплунд К., Рейн И., Хайдер Д. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы. СПб. 2005: Стокгольмская школа экономики, 376 с.
2. Parsyak V., Solesvik M. "Present-day realities of hybrid entrepreneurial business," *Ukrainian Journal Economist*, 2017. issue 7, pages 7-11, July.
3. Khadzhynova O., Gonchar V. , Kalinin O. Research on investment appeal and competitive capacity of industrial enterprises of Ukraine. *Baltic Journal of Economic Studies, Riga: Publishing House "Baltija Publishing"*, 2017, Volume 3 Number 5. 480 pages. С. 421 – 430
4. Арженовский И.В. Маркетинг регионов. URL: <http://www.marketing.spb.ru/> (дата звернення: 20.03.2019)
5. Борщевський В. В. Україна і Польща в умовах розширеного ЄС: економічна оптимізація та глобальне партнерство : монографія. Львів : Аверс, 2009. 244 с.
6. Остапчук А. Д. Рівень розвитку сільських територій як індикатор сталості аграрного сектору. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес»*. 2010. Вип. 154. Ч. 3. С. 280-284. – URL: <http://elibrary.nubip.edu.ua/8563/1/OAD.pdf> (дата звернення: 20.03.2019)
7. Розвиток сільських територій в системі євроінтеграційних пріоритетів України : монографія. / наук. ред. : В. В. Борщевський. Львів: Інститут регіональних досліджень НАН Україн. 2012. 216 с.
8. Старостіна А.О. Регіональний маркетинг: суть та особливості становлення в Україні. *Маркетинг в Україні*. 2004. № 3. С. 55-57.
9. Ткаченко Т.І., Соколова К.О. Територіальний маркетинг. *Вісник мариупольського державного університету серія: економіка*. 2011. №. 2. С.100-106.

**О.В. Фінагіна**, д-р екон. наук  
**Є.В. Буряк**, к-т екон. наук  
**І.М. Бітюк**

## **ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ: ПЕРСПЕКТИВИ АДАПТУВАННЯ В МЕЖАХ УКРАЇНСЬКОЇ ДЕРЖАВНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ**

В сучасних умовах глобалізації економічної та науково-технічної діяльності, ускладненні міжнародних економічних відносин, стрімкого переформатування ринкового середовища, регіональна політика є досить важливим елементом координування змін, балансування економічних інтересів. Особливої уваги цим питанням приділяють в Європейському Союзі (ЄС), значущості та пріоритетності набувають системні дослідження світових та національних ринків, накопичується та втілюється європейський досвід державного та регіонального менеджменту. Активно розробляються та впроваджуються новітні інструменти підтримки стабільного розвитку соціальної сфери та економіки.

Для України такий досвід, як позитивний так і негативний, є вкрай затребуваним та пріоритетним в перспективному баченні членства України в ЄС. Система знань українського державного та регіонального менеджменту збагачується за рахунок вивчення регіональної політики ЄС, залучення механізмів, інструментів інтегрування країн, регіонів в єдиний ринковий простір.

Ключовими управлінськими принципами, що були покладені в основу інтеграційних процесів в економіці та соціальній сфері, відповідно політиці Європейського Союзу стали: конвергенція, діалог, консолідація досвіду та практики усіх країн світу. Генезис формування регіональної політики Європейського Союзу був складним, поетапним, активно регульованим.

Витоки формування регіональної політики, як майбутнього прообразу регуляторних управлінських інституцій об'єднаної Європи, простежуються з Великобританії. На початку 30-х років ХХ століття в зв'язку з «великою депресією» у Великобританії, щоб не допустити поглиблення економічних та соціальних проблем держава змушена була вжити певних заходів для їх пом'якшення. Південно-східний регіон

Великобританії в ці роки характеризувався безробіттям на рівні 14%, на Північному Заході, Сході даний показник перевищив 25%, а в Уельсі склав 36%. Це були регіони з високою часткою традиційних галузей промисловості (видобуток вугілля, металургія, текстильне виробництво), на які економічна криза вплинула найбільшою мірою [10].

В 1934 році був прийнятий «Закон про спеціальні території», це був перший регіонально-орієнтований законодавчий документ. Певні доповнення до документу вносилися в 1936-1937 рр.

Після Другої світової війни, регіональна політика з'являється та швидко розвивається спочатку у Франції, а далі в Італії. Головною особливістю



регіональної структури у Франції була диспропорція між Паризьким та іншими регіонами. Тому, французька регіональна політика була направлена на збалансування регіональної структури, а саме вирівнювання диспропорцій в розвитку територій при одночасному обмеженні подальшого кількісного зростання Парижа. На практиці в Парижі були випробувані різні адміністративні, а часто і обмежуючі ( репресивні) інструменти регіональної політики, які були спрямовані на індустріальний сектор.

Завданням регіональної політики в Італії, також як і в Франції, було вирішення надмірної диспропорції в економічному розвитку, балансування галузевої структури, між північними та південними регіонами країни. На підтримку розвитку найпівденніших регіонів Італії в 1950 році було прийнято десятирічний план економічного розвитку «Каса пер іл Мецоджорно» (Cassa per il Mezzogiorno), який був спрямований, передусім, на модернізацію традиційних галузей та розвиток регіонів за рахунок малого та середнього бізнесу (МСБ). Проте деякі відмінності між північними та південними регіонами в довгостроковій перспективі зберігаються (проявляються в певних політичних проблемах) і сьогодні вирішуються в рамках регіональної політики ЄС [8].

На рубежі 1950 - 1960-х років регіональна політика почала реалізовуватись в більшості європейських країн та поширюватися на інтегрування міжрегіональних відносин.

У Німеччині регіональна політика була зосереджена на підтримці реструктуризації, так званих, старих промислових регіонів. Її завданням є підтримка нових підприємств, що розвиваються в центральній частині країни.

У Нідерландах в центрі уваги регіональної політики покладено питання регулювання подальшого зростання високо урбанізованих регіонів з накопиченими та невирішеними конфліктами у соціальній, культурній та екологічній сферах.

В посткомуністичних європейських країнах формування регіональної політики, в її істинному розумінні, почалося тільки після фундаментальних соціально-політичних змін кінця 1980-х років у зв'язку з переходом до ринкової економіки. Однак деякі заходи, що не суперечать інструментам регіональної політики, для зменшення диспропорцій у розвитку регіонів були реалізовані вже в соціалістичну епоху.

Наприклад, з середини 1980-х років було розроблено та реалізовано цільову політику з питань підтримки будівельної сфери. у будівництва житла та технічної інфраструктури в пострадянських країнах.

Однією з головних характеристик традиційної регіональної політики було те, що вона орієнтована на усунення проявів диспропорції в регіональному розвитку країни. Така ситуація була характерною коли з одного боку, є досить економічно розвинені регіони і, з іншого боку – депресивні регіони. Балансування економічного розвитку відбувалося за рахунок перерозподілу фінансових потоків на користь слабо розвинених територій, дотаційних.

З змінами світової економіки новітніх форматів набуває оновлення регіональна політика країн, формуються новітні концепції, оновлюються

класичні, що пов'язані з регулюванням економіки та соціуму. Науковці вивчають та систематизують такий досвід, окреслюють основні підходи до регіональної політики (табл.1).

**Таблиця 1 - Ключові наукові підходи до регіональної політики**

Аспект	Регіональна політика	
	Традиційна	Інноваційна
Регіони	Географічно відносна сталість проблемних регіонів, регуляторних заходів	Необмеженість змін незалежно від географічного розташування, ресурсного забезпечення, різноманітність регуляторних заходів
Проблеми	Визнання репресивності та відсталості	Забезпечення структурних зрушень
Стратегії	Регіонального зростання за рахунок наявного ресурсного забезпечення та перерозподілу бюджетних ресурсів	Пріоритетність інноваційного вектору зростання
Інструменти	Міжрегіонального перерозподілу	Мобілізація внутрішніх ресурсів, новітніх технологій
Орієнтація	На сировину, великий та середній бізнес, цільове фінансування великих проектів	Інформацію, інтелект, новітні технології, стимулювання МСБ
Організаційна форма	Посилення централізації	Децентралізація, новітні форми інтегрування бізнесу та влади

*Джерело: складено автором на основі [7, 15]*

В останні роки спостерігаються зміни в розташуванні та географічній локалізації інноваційних, проривних галузей та підприємств, що призводить до структурних зрушень в економіці. Виникає ситуація, коли ноу-хау або інноваційні заходи в багатьох країнах вважають кращими за традиційні технології розвитку регіону. Наприклад, сучасні промислові виробництва на основі електроніки або біотехнології широко використовуються в південно-західній частині Франції, в південній Німеччині, в центральній Шотландії, в регіонах, які вважаються відсталими в економічному розвитку. Таким чином, використання інноваційних технологій призводить до процвітання регіонів [7, 15]. В 1970-х роках спостерігалось, що державна регіональна політика індустріальних країн не в змозі досить гнучко і адекватно реагувати на відносно швидкі зміни економіки, соціальної сфери. Відповідно центр ваги регіональної політики повинні будуть перевести на себе регіони, які в повній мірі знають свої проблеми, мають інноваційне бачення процесів розвитку, заходи їх вирішення. Ця ідея підтримується і тим фактом, що держава не в змозі повністю мобілізувати наявні центральні фінансові ресурси, з одного боку, а з іншого боку, ця політика не призводить до того, що самі регіони мають можливість мобілізувати свої власні внутрішні ресурси. У той же час проявляється тенденція до послаблення національних кордонів, з точки зору руху робочої сили, товарів, послуг і капіталу в межах Європейського союзу. Набувають новітнього бачення процеси інтегрування економік, соціумів,

культур. Розглянемо етапи формування та розвитку регіональної політики в межах Європейського союзу у відповідності до управлінських інтересів адаптування досвіду в українському державному та регіональному менеджменті.

Для всіх етапів формування та розвитку регіональної політики характерними є економічне зростання, вирішення регіональних проблем, загострення конкурентної боротьби в результаті інтеграції ринкового простору. Таке конкурентне загострення призводить до виникнення конфліктів, загострення проблем в регіонах з високою концентрацією старих галузей промисловості. В перспективі виникає потреба в подальшому наданні цільової допомоги з консультування та фінансування. Отже, виділяємо наступні етапи формування та розвитку регіональної політики в межах Європейського союзу:

Перший етап: 1958 – 1973 рр. Для першого періоду характерний індивідуальний підхід країн-членів спільноти (Франції, Бельгії, Голландії, Люксембургу, Німеччини та Італії), без координації на наднаціональному рівні. Щодо диспропорцій регіонів, то майже всі країни на даному етапі знаходились на одному рівні розвитку, крім регіонів південної Італії. В Італії та Франції регіональна політика була направлена на структурні проблеми, проекти підтримки сільського господарства та рибальства. В цей же період виник Європейський інвестиційний банк, заснований в 1958 році, який надавав з самого початку вигідні кредити на проекти, які були спрямовані на розширення інфраструктури, системні проекти галузевого інтегрування та підтримку бізнесу країн членів ЄС. Як перший спеціалізований інструмент структурної політики співтовариства у 1957 році був заснований Європейський соціальний фонд, завданням якого є сприяння діяльності в області зайнятості, професійної підготовки і розвитку людських ресурсів [11].

Активним інструментом цього періоду також є заснування в 1962 році фонду Європейської аграрної підтримки і гарантій у Франції. Одними з головних завдань фонду є регіональна та структурна політика ЄС в області підтримки сільського господарства та розвитку сільських районів. У 1973 році відбулося розширення Європейського співтовариства за рахунок Данії, Ірландії та Великобританії, процеси внутрішньої інтеграції набули ще більшої актуальності та одночасно проблемності.

Вирішення соціальних конфліктів відбувається в мажах цільових заходів. Так Європейський соціальний фонд (ESF), був створений в рамках Римського договору у 1957 році з метою регулювання соціальних процесів. Це найстаріший структурний фонд, який був спрямований на сприяння інтеграції молодих людей до 25 років на ринку праці і на балансуванні процесів безробіття. На сьогодні спектр завдань фонду значно ширший і дозволяє не тільки боротися з безробіттям, а й підтримувати соціальну інтеграцію вразливих груп людей, розвиток системи освіти, в тому числі концепції безперервного навчання, модернізації державного управління, співпраці науково-дослідних інститутів, освітніх установ, приватних підприємств і некомерційних організацій або просуванні рівних можливостей чоловіків і жінок. Європейський соціальний фонд дозволяє підтримувати всі регіони ЄС,

незалежно від їх економічного розвитку, який вимірюється рівнем ВВП на душу населення [15].

Активність та дієвість цього фонду доведено часом. Його навантаження поступово розширювалось та формувалось на новітні процеси соціального розвитку, загальної соціалізації регіональних процесів в контексті появи та реалізації феноменів – соціальної економіки, соціальної відповідальності бізнесу, процесів соціалізації регіонального менеджменту.

Європейський соціальний фонд фінансує, зокрема, не інвестиційні проекти, такі як: перепідготовка безробітних, підтримка початківців-підприємців, розвиток установ служби зайнятості; спеціальні програми для інвалідів, дітей, молоді, етнічних меншин та інших незахищених груп населення; створення інноваційних навчальних програм для співробітників; розвиток освітніх програм, в тому числі дистанційних форм навчання, впровадження та модернізації комбінованих форми навчання; підвищення компетентності керівників та працівників шкіл і навчальних закладів в області управління і кадрової політики; стажування студентів, викладачів і науковців в приватному і державному секторі [15].

Другий етап: 1974 – 1985 рр. Наступний етап розвитку структурної та регіональної політики країн ЄС почався зі вступом Данії, Великобританії та Ірландії. Вступ в ЄС аграрної Ірландії був важливим моментом для багатонаціональної координації регіональної політики розвитку аграрної сфери в рамках спільноти. Регіональна політика була націлена на розвиток органів співтовариства, політичні інтереси Великобританії на зміцнення добрих відносин з Ірландською республікою в період відразу після ескалації релігійного конфлікту в Північній Ірландії. Регіональна політика Великобританії мала за мету збільшити кількість робочих місць по всій країні і розвивати відсталі регіони в графстві Корнуолл, Уельсі та північній Шотландії.

Даний етап також знаменувався заснуванням в 1975 році Європейського фонду регіонального розвитку. Даний фонд став основним інструментом для інституційного управління та фінансування спільної регіональної політики ЄС. Найбільшими одержувачами ЕФРР стали такі країни як: Італія, Великобританія, Ірландія і пізніше, після їх прийняття в ЄС Греція (запис 1981), Іспанія і Португалія (1986) [4].

Європейський фонд регіонального розвитку вкладав свої інвестиції для створення нових робочих місць, розширення інфраструктури, підтримки конкурентоспроможності малих і середніх підприємств, впровадження нових технологій і інновацій, захист і поліпшення навколишнього середовища. Така платформа поєднувала одночасно – великий, середній та малий бізнес.

Зокрема Фонд фінансує: будівництво доріг і залізниць; інвестиції в транспортну та технічну інфраструктуру промислових зон; ліквідацію наслідків екологічних негараздів, посадку регенерації зелених насаджень; використання поновлюваних джерел енергії, екологічних та енергетично ефективної реконструкції житлових будинків; підтримку інвестиційного потенціалу підприємців та підприємців-початківців; зміцнення співпраці підприємців в прикордонних регіонах; розвиток і реконструкція спортивних комплексів, які

використовуються для туризму, реконструкції культурних пам'яток; будівництво та ремонт інфраструктури для надання медичної допомоги; модернізацію системи антикризового управління [13].

Третій етап: 1986 – 1993 рр. Цей період розпочався після прийняття Єдиного європейського акту в 1986 році та вступу до Європейського союзу економічно відсталих країн південної Європи – Греції, Іспанії та Португалії. Для цього періоду характерним було цільове спрямування коштів зі структурних фондів, в так звані, Інтегровані середземноморські програми. Стосовно Іспанії, то фінансова підтримка була виділена на розвиток інфраструктури в цілому і, зокрема, туризму. Для Португалії та Греції кошти були виділені на розвиток промисловості, сільського господарства і рибальства. Важливим етапом в розвитку регіональної політики країн ЄС стало прийняття рішення про інтеграцію регіональної політики в частині соціальної та аграрної політики, в так званій, структурній політиці верховними органами ЄС в 1998 році. Далі були засновані структурні фонди та визначені цілі структурної політики: підтримка розвитку і структурних змін відсталих регіонів; підтримка регіонів, які серйозно загрожують загальному економічному спаду країни; боротьба з довготривалим безробіттям та сприяння інтеграції молодих осіб; підтримка адаптації персоналу до зміни у виробництві; підтримка розвитку сільських регіонів [17].

У 1993 році був сформований структурний фонд - Фінансовий інструмент для підтримки рибальства (FIFG), який використовувався для фінансування перетворення і модернізації в риболовної промисловості (морської і прісноводної) і захисту прибережних зон. Фінансовий інструмент для підтримки рибальства (FIFG) був один з структурних фондів ЄС до 2006 року, з початку програмного періоду 2007-2013 вже не підпадає під політику економічної та соціальної згуртованості. Кошти з цього фонду були призначені, передусім, на розвиток рибництва, модернізації флоту, на захист деяких прибережних зон, оснащення риболовецьких портів, виробництво і торгівлю рибної продукції та підтримки виробництва.

У 1993 році був заснований Фонд згуртованості, який не входить в число структурних фондів. Його узагальненою метою було допомагати слабким країнам, вирівнювати розбіжність в соціальному та економічному розвитку за рахунок цільових програм, проектів. Діяльність спрямована на підтримку розвитку бідних країн, а не регіонів. Фінансує інвестиційні (інфраструктурні) проекти, але тільки з акцентом на транспортну інфраструктуру більшого обсягу та захисту навколишнього середовища. У період 2007 – 2013 рр. Фонд згуртованості діяв в Болгарії, Литві, Латвії, Угорщині, Чеській республіці, Естонії, Польщі, Португалії, Румунії, Словаччини та Словенії, Греції, на Мальті та Кіпрі. Фонд згуртованості підтримує також проекти в галузі енергетики і транспорту, якщо вони являють собою очевидні вигоди для навколишнього середовища, є пріоритетними з позиції інноваційності: ефективність використання енергії, використання енергії з відновлюваних джерел, розвиток залізничного транспорту, підтримка громадського транспорту [164].

Четвертий етап: 1994 – 1999 рр. Цілі регіональної політики третього етапу виявилися ефективними, і, отже, використовувалися протягом періоду 1994 – 1999 рр. Проте в 1995 році після вступу Фінляндії і Швеції були сформовані, доповнені цілі регіональної політики, а саме: розвиток і структурні зміни регіонів з надзвичайно низькою чисельністю населення. В 1994 році набули широкого поширення та інституціоналізації такі форми спільної діяльності, як Ініціативні Співтовариства з різних питань: соціальна інтеграція, енергозбереження, підтримка регіонів з текстильною промисловістю, підтримка малого і середнього підприємництва, регенерація міських зон. За період 1994 – 1999 рр. до ЄС приєдналися наступні країни: Австрія, Фінляндія та Швеція. На даному етапі було виділено шість цілей розвитку регіональної політики та виокремлено цілі відповідно до регіонів (табл. 2).

**Таблиця 2 - Характеристика цілей регіональної політики ЄС**

Цілі (у відповідності до історичної послідовності)	Характеристика цілей	Регіони, що підпадають під підтримку в рамках поставленої цілі
1	Допомога призначена економічно відсталим регіонах. Критерієм економічної відсталості був рівень ВВП на душу населення нижче 75% в середньому в ЄС за останні три роки.	Вся територія Греції, Португалії, Ірландії, Північної Ірландії, велика частина Іспанії і Італії, Корсика, частина Австрії, Німеччина
2	Допомога призначена для розвинутих регіонів, які мають проблеми з деградацією галузей промисловості, що є визначальними для країни.	Частина Великобританії, Франції, Іспанії, Бельгії та Нідерландів
3	Допомога призначена для всіх регіонів Союзу, що мають проблему довготривалого безробіття. Допомога в рамках цієї мети була спрямована на осіб старше 25 років.	Всі країни ЄС
4	Допомога призначена для всіх регіонів ЄС, яка спрямована на сприяння інтеграції молодих людей до 25 років, на ринку праці.	Всі країни ЄС
5	Допомога призначена на розвиток сільських районів: - допомога для регіонів, які потребують модернізації та диверсифікації сільськогосподарського виробництва. - допомога для регіонів, що створюють нові робочі місця в сільськогосподарському секторі.	Частина Великобританії, Франції, Іспанії та Італії
6	Допомога призначена регіонам з арктичним кліматом і низькою щільністю населення.	Фінляндія і Швеція

*Джерело: складено авторами на основі [7, 11, 13, 14, 12, 15, 16]*

Отже, як видно з таблиці 2 основними цілями регіональної політики були: підтримка відсталих регіонів, підтримка сільських регіонів, боротьба з безробіттям та підтримка галузей промисловості [12].

П'ятий етап: 2000 – 2006 рр. Характеризується реформуванням регіональної і структурної політики, в яких головною особливістю було укрупнення цілей. Бюджет на цей період було встановлено в розмірі 213 мільярдів євро.

У 2004 році до Європейського союзу вступили десять нових країн-учасників, які привнесли новітні актуальні проблеми розвитку економік та соціуму. Головна особливість саме цього періоду полягає в нарощенні потенціалу наднаціональності, посиленню інтегрування співпраці, наголос усієї політики на вирішення соціальних конфліктів та нерівностей розвитку. Найбільш дійовими інституціями стали в просуванні інтегрованих соціальних стандартів стали Рада з трудових і соціальних питань, Економічний та фінансовий комітет, Європейська Рада, Європейська Комісія, Європейський центральний банк та інші їх соціальні партнери.

Даний період характеризується підвищенням ролі заходів, що спрямовані на підтримку пільгових інвестицій, тобто інвестицій, спрямованих на підтримку і розвиток людських ресурсів як за рахунок підтримки різних програм перепідготовки, так і підтримки, спрямованих на розвиток консалтингу в області регіонального розвитку, призначеного для муніципалітетів, міст, або бізнес-організацій.

Цілі регіональної політики були укрупнені з шести цілей до трьох:

1. Допомога регіонів, в яких розвиток відстає в порівнянні з іншими регіонами.
2. Економічні та соціальні перетворення в областях, що стоять перед структурним труднощами (промислових, сільських, міських, рибалка).
3. Адаптація і модернізація політики і системи освіти, професійної підготовки і зайнятості.

Скорочення кількості цілей призвело до оптимізації структури підтримуваних програм і відповідних стратегій [9].

Важливим аспектом реформи європейської регіональної політики за період 2000 -2006 років було створення фінансової основи для структурної допомоги новим державам-членам ЄС. Було встановлено рамки максимального обсягу коштів, призначений для окремих структурних фондів та держав-членів ЄС.

На підтримку економічного та соціального розвитку країн Центральної та Східної Європи були розроблені та впроваджені такі програми: ISPA (Instrument for Structural Policies for Pre-Accession) та SAPARD (Special accession programme for a griculture and rural development).

Програма ISPA (Instrument for Structural Policies for Pre-Accession) була спрямована на підтримку інвестиційних проектів в області інфраструктури довкілля та підтримки транс-європейських транспортних мереж. В рамках підтримки навколишнього середовища була надана фінансова допомога на покращення екологічної ситуації в регіонах, боротьби з забрудненням води,

повітря. В області транспортної інфраструктури в рамках програми були виділені інвестиції з реконструкції будівель та споруд, що мають прив'язку до національних транспортних мереж в Європі. Необхідною умовою ефективної участі в програмі була якість підготовки проектів та забезпечення їх співробітництва з боку держав.

Програма SAPARD (Special Accession Programme For Agriculture and Rural Development) має за мету забезпечити інвестиції в галузі сільського господарства і розвитку сільських регіонів. Його завданням було зосередити увагу державам на загальні пріоритети аграрної політики і розвитку сільських регіонів і навчитися використовувати фінансові процедури і механізми контролю, які практикуються в ЄС.

Шостий етап: 2007 – 2013 рр. В цей час для реалізації запланованих заходів регіональної політики ЄС виділив бюджет на період 2007-2013 рр. в розмірі 336,1 млрд. євро. В рамках цього періоду відбулися реформи регіональної політики у вигляді зниження кількості структурних фондів, які представляють собою головний інструмент для досягнення стратегічних та тактичних цілей. Далі було проведено скорочення самих цілей цієї політики, щоб спростити процес підготовки програми та документацію, уніфікувати ключові документи та прискорити прийняття рішень.

Відповідно до запропонованої стратегії були збережені тільки два структурні фонди: Європейський фонд регіонального розвитку (ЕФРР) і Європейський соціальний фонд (ESF). Скорочення кількості структурних фондів дало країнам можливість спростити структуру та зміст оперативних програм.

Проведені реформи регіональної політики характеризувалися спрощенням, пом'якшенням правил для виведення коштів, і більшої прозорості їх використання, причому всі зазначені зміни були повністю введені завдяки досвіду використання інструментів структурної політики ЄС тільки на території десяти нових країн-членів Союзу.

На даному етапі почали використовувати нові інструменти регіональної політики і фінансового забезпечення, активно впроваджується культура інформаційної прозорості прийняття рішень на усіх рівнях менеджменту.

Нові інструменти фінансування представляють собою специфічний спосіб фінансування регіонального розвитку. Інструменти фінансового забезпечення відображаються в структурних фондах ЄС: JESSICA, JEREMIE, JASMINE та JASPERS. Такі інструменти мають необов'язковий характер і залежать від зацікавленості та рішень держав-членів [18].

Інструменти фінансового забезпечення це не нові джерела фінансування, а нові технології використання існуючих ресурсів із структурних фондів. На відміну від діючих грантів зі структурних фондів, які є необоротними державними фондами, вищезазначені ініціативи є кредитними інструментами для фінансування певних напрямків підтримки, пов'язаних з міськими проблемами, підтримкою бізнесу (в першу чергу малого та середнього) та великими інфраструктурними проектами.



Удосконалення фінансового забезпечення проектів та програм в межах ЄС є обов'язковою вимогою. Сучасний стан державних фінансів не є достатнім, що призводить до довготривалої готовності ЄС підтримувати країни-членів. Ця ситуація була підтверджена раніше на переговорах про європейський бюджет на період програмування 2007 - 2013 років. Така ситуація є відповідною і на період програмування 2014 - 2020 роки. Фінансовим менеджментом все більш залучаються «кредити», а не «субсидії», фінансування державних коштів, що може з часом послабити складну ситуацію у державних фінансах. Визначають часткову поточну зміну парадигми концепції існуючої системи реалізації регіональної політики.

Концепція фінансового забезпечення почала використовуватися в політиці згуртованості, активного інтегрування протягом періоду програмування на 2007 - 2013 роки. Це поєднання інструментів регіональної політики з елементами комерційних кредитних продуктів. На думку ОЕСР (Організація економічного співробітництва та розвитку), успішний місцевий та регіональний розвиток означає високу прибутковість або ефективність інвестицій, як це відбувається у випадку з найбільш успішними фірмами. Подібно до того, як підприємці змушені впроваджувати інновації та успішно інвестувати, регіони та уряди повинні адаптуватися до нових тенденцій та відкривати нові можливості для фінансування своїх потреб. Території повинні повністю адаптуватися до нових вимог суспільства, що вимагає вигідних інвестицій. Муніципалітети не мають необхідних засобів для виробництва товарів і, отже, інноваційною стає підтримка нових форм партнерства між приватним та державним сектором [19].

Інструменти фінансового інжинірингу пов'язують з досвідом використання венчурного капіталу в умовах регіонального розвитку. Держава пропонувала приватному бізнесу взяти участь в бізнес-проектах, що є перспективними та конкурентоспроможними у довго- та середньостроковому баченні. Такі спільні зусилля держави та підприємців формують ідею державно-приватного партнерства. При цьому держава почала фінансувати підприємства середнього та малого бізнесу, що займалися інноваційною діяльністю.

В шостому періоді Європейська комісія спільно з Європейським інвестиційним банком розробили нову Програму технічної допомоги для фінансування ЄС на 2007 - 2013 рр. Основна мета Програми полягала в тому, щоб залучати нові інструменти, технології фінансування, які спираються на досвід впровадження венчурного капіталу, а також використання грантів для підвищення ефективності. Три нові ініціативи були офіційно запуснені з травня 2006 року [16].

JASPERS є партнером Європейської комісії (з питань регіональної політики), Європейського інвестиційного банку (ЄІБ), Європейського банку реконструкції і розвитку (ЄБРР). Загальна допомога в просуванні проектів в європейських регіонах намагається розвивати співпрацю між зазначеними установами з метою зібрання професійного досвіду і надання допомоги країнам і регіонам у підготовці великих проектів. Це інструмент технічної допомоги для

дванадцяти країн ЄС, які приєдналися до ЄС в 2004 та 2007 роках, надають державам-членам підтримки, необхідної для підготовки високоякісних великих проектів, які будуть спільно фінансуватися з фондів ЄС.

JASPERS надає кваліфіковані консультації відповідним країнам ЄС, щоб вони могли краще підготувати основні інфраструктурні проекти. JASPERS надає допомогу на всіх етапах проекту - від початкового визначення проекту до рішення про надання фінансової допомоги ЄС. У деяких випадках порада надається до початку етапу впровадження проекту.

Напрями діяльності JASPERS складаються з:

підготовка проекту (наприклад, аналіз витрат/доходів, фінансовий аналіз, екологічні проблеми, планування процедур закупівель);

документація (наприклад, техніко-економічне обґрунтування, заявка на фінансову підтримку);

поради щодо дотримання законодавства ЄС (навколишнє середовище, конкуренція).

JASPERS направляє свою допомогу великим інфраструктурним проектам, вартість яких перевищує 50 мільйонів євро, які підтримуються за рахунок коштів ЄС. Наприклад, проектам у сфері дорожнього, залізничного та водного транспорту, транспортування відходів, розвиток нових видів енергії і міського транспорту.

JESSICA - спільна європейська підтримка стійких інвестицій в міських районах, що була створена за ініціативою Європейської Комісії у співпраці з Європейським інвестиційним банком (ЄІБ) і Радою Європейського банку розвитку (ЄБР). Використовуючи цільові інструменти фінансового забезпечення фонд JESSICA сприяє сталому розвитку та оновленню міст.

JESSICA сприяє сталому розвитку міст через підтримку проектів у таких сферах:

міська інфраструктура - у тому числі транспорт, вода/каналізація, енергетика;

культурної спадщини та пам'яток - для цілей туризму та іншого використання;

нове використання колишніх промислових приміщень;

створення нових комерційних приміщень для малих та середніх підприємств;

підвищення енергоефективності.

Внесок Європейського фонду регіонального розвитку (ЄФРР) спрямовується на фонди міського розвитку, які інвестують їх у державно-приватні партнерства чи інші проекти, включені до комплексного сталого плану розвитку міст. Ці інвестиції здійснюються у вигляді грантів, кредитів та/або гарантій. Через поворотний характер фінансових інструментів інвестиційні доходи реінвестуються в нові проекти в сфері міського розвитку. Таким чином, повторне використання державних фінансів сприяє стійкому розвитку регіонів [10].

JEREMIE - спільний європейський ресурс для малого і середнього бізнесу. Фонд був створений за ініціативою Європейської комісії і

Європейського інвестиційного фонду. Сприяє використанню фінансових інструментів для поліпшення доступу до фінансування для малих і середніх підприємств через втручання структурних фондів.

Інвестиції фонду JEREMIE підтримують:

започаткування нових підприємств або розширення існуючих ;

доступ підприємств (особливо МСБ) в інвестований капітал для модернізації і диверсифікації їх діяльності, створення нових продуктів, забезпечення і розширення доступу до ринків ( в першу чергу інформаційних та інтелектуальних);

бізнес-орієнтовані дослідження і розробки, передачі технологій, комерціалізації проектів науки, інновації та підприємництво;

технологічна модернізація виробничих структур для сприяння досягненню цілей розвитку економіки;

ефективні інвестиції, які створюють і гарантують стабільні робочі місця.

Структурний фонд JASMINE.

JASMINE є четвертою спільною ініціативою Європейської комісії, Європейського інвестиційного банку (ЄІБ) та Європейського інвестиційного фонду (ЄІФ).

Метою даного фонду є підтримка активних інтеграційних процесів у сфері фінансово-кредитних відносин та відповідна підтримка підприємств. Завданнями постають питання: збільшити потенціал компаній, що займаються мікрофінансуванням в різних сферах; забезпечити стабільність ринку мікрокредитування.

Європейський інвестиційний фонд (ЄІФ) відіграє ключову роль у ініціативі JASMINE, а саме реалізація на практиці: організація технічної допомоги (спільно фінансується Європейською комісією) для підтримки розвитку малого та середнього бізнесу; надання фінансової підтримки кредитних операцій (ресурси ЄІБ) та стартового капіталу (кошти ЄС).

Компанії мікрофінансування, що обрані Європейським інвестиційним фондом, користуються повним спектром послуг, які надаються безкоштовно.

Ці послуги включають: оцінка/діагностика структури, організація і режим роботи обраної мікрофінансової організації та рейтинг, проведений спеціалізованими кредитними агентствами; професійна підготовка персоналу та керівництва обраних установ мікрофінансування, яка адаптована до діяльності на світових ринках.

Крім того, будуть введені послуги з підтримки бізнесу, наприклад, он-лайн бази даних, консультації щодо передової практики та інформаційні послуги. Ці послуги будуть доступними для всіх учасників проектів мікрофінансування [2].

Сьомий етап: 2014 – 2020 рр. У листопаді 2014 року Європейська комісія представила «Доповідь з економічної, соціальної та територіальної згуртованості», яка спирається на стратегічний документ «Європа 2020». Дана доповідь містила зміст майбутньої політики активної інтеграції та конкретизувала часткові проблеми та потенційні сфери розвитку. У доповіді чітко проголошено два основні напрями:

1. Майбутня політика згуртованості повинна відповідати стратегії «Європа 2020», однак з більшим акцентом на інтегровану та більш ефективну підтримку.

2. Фінансування буде зосереджено в менш розвинених регіонах ЄС.

Цілі, викладені у Доповіді, включають:

1. Зміцнення партнерських зв'язків між країнами ЄС.

2. Зміцнення управління.

3. Ефективніша і простіша в реалізації стратегія розвитку регіонів.

Стратегія «Європа - 2020» представляє собою основну програму економічних реформ Європейського Союзу, що замінює Лісабонську стратегію, яка діяла до 2014 року. Метою і гаслом Стратегії є досягнення такого економічного зростання, яке буде засноване на принципах економіки знань, буде стійким та спрямованим на сталий розвиток регіонів. Така політика матиме вагомий вплив не тільки на економіку країн-членів ЄС, а і на соціальну сферу.

Цілі регіональної політики на 2020 рік:

1. Зайнятість - активно інтегрувати, залучити до праці 75% осіб у віковій категорії від 20 до 64 років.

2. Вкладення коштів в інновації - інвестувати 3% ВВП Європейського союзу (поєднання державних і приватних джерел) на інновації.

3. Екологія та енергетика - скоротити викиди парникових газів на 20% (або навіть 30%, для цього створені умови) в порівнянні зі станом в 1990 році; збільшити частку енергії з відновлюваних джерел на 20%.

4. Освіта - зменшити кількість осіб без вищої освіти.

5. Бідність та соціальне відчуження – зменшити кількість людей, що живуть у бідності та соціальній ізоляції або знаходяться на межі бідності та знаходяться під загрозою соціальної ізоляції ( такого населення в ЄС понад 20 млн.).

Всі країни-члени ЄС адаптують п'ять головних цілей ЄС до цільових умов своїх країн. Кожна країна-член може здійснювати Стратегію «Європа - 2020» відповідно до своїх умов соціального та економічного розвитку. Крім того, визначає такі ж цілі у своїй Національній програмі реформ. Держави-члени також формулюють свої цілі на основі діалогу з Комісією, тим самим забезпечуючи їх відповідність основним цілям ЄС. Програми реформ в країні та їх реалізація подаються до Європейської комісії кожен рік у квітні місяці.

Європа визначила нові джерела зростання та зайнятості відповідно до стратегії ЄС - 2020. Ці цілі стосуються 7 основних ініціатив, визначених Європейською комісією, які поділяються на 3 основні напрямки. Органи держав-членів та ЄС повинні координувати свою діяльність для кожної ініціативи, щоб їх дії були взаємовигідними.

Отже, розглянемо три основні напрямки регіональної політики, визначені в Стратегії «Європа - 2020», які постають пріоритетними для українського соціального менеджменту, формують та формують перспективні напрями інтеграції економіки та соціальної сфери, надають векторності заходам державної політики:

1. Розумне зростання - включає інтелектуальне зростання, яке поширюється у таких сферах:

освіта (мотивувати громадян підвищувати свою кваліфікацію та регулярно оновлювати інформацію щодо освітньої діяльності);

дослідження та інновації (створення нових продуктів та послуг, які забезпечують зростання та робочі місця, а також допомагають вирішувати соціальні проблеми);

цифрове суспільство (використання інформаційних та комунікаційних технологій).

2. Стале зростання, метою якого є:

створити більш конкурентоспроможну економіку, де раціонально та стабільно будуть використовуватись ресурси;

захистити навколишнє середовище, зменшити викиди у воду та атмосферне повітря шкідливих речовин;

використати європейський досвід країн-членів у розробці нових екологічних технологій та виробничих процесів;

поліпшення ділового середовища, особливо для малих та середніх підприємств, щоб споживачі могли приймати найкращі рішення на основі достатньої інформації.

3. Інклюзивний ріст - мета:

підвищити рівень зайнятості в Європі: створювати більшу кількість робочих місць, особливо для жінок, молоді та людей похилого віку;

допомагати людям різного віку передбачати майбутні зміни та готуватися до них шляхом інвестування в освіту та отримання професійної кваліфікації, модернізувати ринки праці та системи соціального забезпечення, щоб економічного зростання мало цільовий вектор соціального прогресу [5, 6].

Враховуючи проведені дослідження регіональної політики Європейського Союзу доцільно стверджувати, що Україні необхідно використовувати накопичений досвід для сталого розвитку країни. Основні аспекти регіональної політики слід враховувати при розробці стратегії розвитку країни в цілому та її регіонів.

### Список використаної літератури

1. Антоненко М. С. Важливість бізнес-інкубаторів в регіональній політиці Німеччини. *Інформаційне суспільство*. 2006. № 2. С. 377–383.

2. Бабаєв В. М. Сучасні політичні практики країн Європи: досвід для формування регіональної політики в Україні. *Державне будівництво*. 2007. № 1(1). URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVu\\_2007\\_1%281%29\\_\\_45](http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVu_2007_1%281%29__45)

3. Бабець І. Г. Принципи формування регіональної політики співробітництва країн ЄС: досвід для України. URL: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/dtr/du/2009\\_2/files/DU209\\_04.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/dtr/du/2009_2/files/DU209_04.pdf)

4. Бабінова О. О. Регіоналізація країн західної Європи: досвід становлення. *Стратегічні пріоритети*. 2011. №4 (21). С. 161-165.

5. Бітюк І. М. Регіональна політика країн Європейського союзу. *Соціально-економічний розвиток регіонів в контексті міжнародної інтеграції*. 2017. № 27 (16). С. 20–25.
6. Бітюк І. М. Світовий досвід становлення бізнес-інкубування в системі заходів регіональної політики. *Менеджер. Вісник Донецького державного університету управління. Серія: Економіка*. 2018. № 2. С. 114–124.
7. Гладій І. Й. Регіональна політика та сценарії просторового розвитку ЄС. URL: [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/prvs/2008\\_1/0064.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2008_1/0064.pdf)
8. Гладкий Ю. Н., Чистобаев А. И. Основы региональной политики: учебник. Санкт-Петербург, 1998. С. 19.
9. Долішній М. І. Регіональна політика на рубежі ХХ–ХХІ століть: нові пріоритети. Київ: Наук. думка, 2006. С. 17.
10. Європейська комісія: офіційний сайт. URL: [http://ec.europa.eu/contracts\\_grants/beneficiaries\\_en.htm](http://ec.europa.eu/contracts_grants/beneficiaries_en.htm)
11. Європейська регіональна політика: натхнення для країн, що не входять до ЄС? URL: [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/sources/docgener/presenta/international/external\\_uk.pdf](http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/presenta/international/external_uk.pdf)
12. Кіш Є. Регіональна політика Європейського Союзу: стратегічні імперативи для України. *Незалежний культурологічний часопис "І"*. 2002. № 23. С. 133–157.
13. Некрасов Н. Н. Региональная экономика. Теория, проблемы, методы. 2-е изд. Москва: Экономика, 1978. 266 с.
14. Региональное развитие: опыт России и Европейского Союза / рук авт. кол. и отв. ред. А. Г. Гранберг. Москва: Экономика, 2000. С. 90–91.
15. Регіональна політика: методологія, методи, практика / НАН України, Ін-т регіон. дослідж.; відп. ред. М. Долішній. Львів, 2001. С. 11.
16. Регіональна політика: правове регулювання. Світовий та український досвід / В. Куйбіда, А. Ткачук, Т. Забуковець-Ковачич; за заг. ред. Р. Ткачука. Київ: Леста, 2010. 224 с.
17. Симоненко В. К. Регіональна політика: системний підхід. *Економіка України*. 1996. № 6. С. 31.
18. Ціватий В. Г. Глобалізація та європейська регіональна політика: історичні імперативи і сучасність. URL: <http://www.nbu.gov.ua/>
19. European Neighbourhood and Partnership Instrument Eastern Regional Programme Strategy. Paper 2007–2013. URL: [http://ec.europa.eu/world/enp/pdf/country/enpi\\_eastern\\_rsp\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/world/enp/pdf/country/enpi_eastern_rsp_en.pdf)

## ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА ФІНАНСОВО - ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ДЕКАРТ»)

У сучасній вітчизняній економічній літературі фінансово - економічний стан суб'єкта господарювання трактується з різних позицій, отже, відсутній єдиний методологічний підхід до його визначення, що ускладнює побудову універсальних практичних методик аналізу. Наведемо ряд найбільш використовуваних визначень фінансово - економічного стану підприємства.

По-перше, фінансовий стан розуміється як точкова характеристика процесу кругообігу капіталу по осі часу, відбиває також здатність підприємства до подальшого розвитку.

Фінансовий стан підприємства - це економічна категорія, яка відображає стан капіталу в процесі його кругообігу і здатність суб'єкта господарювання до саморозвитку на фіксований момент часу. [18]

Фінансово - економічний стан підприємства характеризується складом і розміщенням коштів, структурою їх джерел, швидкістю обороту капіталу, здатністю підприємства погашати свої зобов'язання в строк і в повному обсязі, а також іншими факторами.

По-друге, фінансово - економічний стан розглядається як характеристика розміщення коштів підприємства, його інвестиційної діяльності; особливо тут підкреслюється планово - контрольний аспект даної категорії. [21]

Фінансовий стан підприємств характеризує розміщення і використання коштів підприємства. Воно обумовлено ступенем виконання фінансового плану і мірою поповнення власних коштів за рахунок прибутку та інших джерел, якщо вони передбачені планом, а також швидкістю обороту виробничих фондів і особливо оборотних коштів.

По-третє, фінансове становище можна трактувати як платоспроможність підприємства.

Фінансовий стан підприємства - забезпеченість або незабезпеченість підприємства грошовими коштами для забезпечення його господарської діяльності.

По-четверте, фінансовий стан розглядають як складову частину економічного потенціалу організації, яка відобразить фінансові результати діяльності організації:

Економічний потенціал - здатність підприємства досягати поставлені перед ним цілі, використовуючи наявні в нього матеріальні, трудові і фінансові ресурси. Виділяють дві сторони економічного потенціалу: майновий стан комерційної організації та її фінансове становище. [38]

Фінансово - економічний стан визначається досягнутими за звітний період фінансовими результатами і, крім того, описується деякими статтями балансу, а також співвідношеннями між ними. При цьому з позиції короткострокової перспективи говорять про ліквідність і платоспроможність організації, а в довгостроковій перспективі - про фінансову стійкість.

По-п'яте, фінансово - економічний стан розуміють як характеристику інвестиційної привабливості підприємства, його конкурентоспроможності на фінансовому ринку.

Фінансовий стан господарюючого суб'єкта - це характеристика його фінансової конкурентоспроможності (тобто платоспроможності, кредитоспроможності), використання фінансових ресурсів і капіталу, виконання зобов'язань перед державою та іншими господарюючими суб'єктами.

По-шосте, існує обліковий підхід до визначення фінансового стану як сукупності показників фінансової звітності підприємства.

Фінансовий стан характеризується певною сукупністю показників, відображених в балансі станом на певну дату як залишки по конкретних рахунках чи комплексу рахунків бухгалтерського обліку. Фінансовий стан організації характеризує, в найзагальнішому вигляді, зміни в розміщенні коштів і джерела їх покриття (власних або позикових) на кінець періоду в порівнянні з їх початком.

Таким чином, фінансово - економічний стан підприємства можна визначити як комплексну економічну категорію, що характеризує на певну дату наявність у підприємства різних активів, розміри зобов'язань, здатність суб'єкта господарювання функціонувати і розвиватися в мінливих умовах зовнішнього середовища, поточну і майбутню можливість задовольняти вимоги кредиторів, а також його інвестиційну привабливість.

Фінансовий стан може бути стійким, нестійким (передкризовим) і кризовим. Здатність підприємства своєчасно проводити платежі, фінансувати свою діяльність на розширеній основі, переносити непередбачені потрясіння і підтримувати свою платоспроможність у несприятливих обставинах свідчить про його стійкий фінансовий стан, і навпаки.

Основним джерелом інформації для проведення аналізу фінансово - економічного стану підприємства є фінансова звітність.

Фінансова звітність - це єдина система даних про майнове і фінансове становище підприємства і про результати його господарської діяльності, що складається на основі даних бухгалтерського обліку за встановленими формами, склад яких в Україні визначається нормативними документами.

Основною метою надання фінансової звітності відповідно до МСФЗ є забезпечення інформацією про фінансовий стан, результати діяльності та зміни у фінансовому становищі підприємства. Ця інформація необхідна широкому колу користувачів для прийняття економічно обґрунтованих управлінських рішень. [16]

Інформація, яка надається у фінансових звітах, повинна бути дохідлива і розрахована на однозначне тлумачення її користувачами за умови, що вони мають достатні знання та зацікавлені у сприйнятті цієї інформації.

Фінансова звітність повинна містити лише доречну інформацію, яка впливає на прийняття рішень користувачами, дає змогу вчасно оцінити минулі, теперішні та майбутні події, підтвердити та скоригувати їхні оцінки, зроблені в минулому.



Фінансова звітність повинна бути достовірною. Інформація, наведена у фінансовій звітності, є достовірною, якщо вона не містить помилок та перекручень, які здатні вплинути на рішення користувачів звітності.

Фінансова звітність повинна надавати можливість користувачам порівнювати:

- фінансові звіти підприємства за різні періоди;
- фінансові звіти різних підприємств.

Передумовою порівнянності є приведення відповідної інформації попереднього періоду та розкриття інформації про облікову політику і її зміни.

Фінансова звітність підприємства формується з дотриманням таких принципів:

- автономності підприємства, відповідно до якого кожне підприємство розглядається як юридична особа, що відокремлена від власників. Тому особисте майно і зобов'язання власників не повинні відображатися у фінансовій звітності підприємства;

- безперервності діяльності, що передбачає оцінку активів і зобов'язань підприємства, виходячи з припущення, що його діяльність буде тривати далі;

- періодичності, що допускає розподіл діяльності підприємства на певні періоди часу з метою складання фінансової звітності;

- історичної (фактичної) собівартості, що визначає пріоритет оцінки активів виходячи з витрат на їх виробництво та придбання;

- нарахування та відповідності доходів і витрат, відповідно до якого визначення фінансового результату звітного періоду проводиться шляхом зіставлення доходів звітного періоду з витратами для отримання цих доходів. При цьому доходи і витрати відображаються в обліку і звітності в момент їх виникнення, незалежно від часу надходження і сплати грошей;

- повного висвітлення, згідно з яким фінансова звітність повинна містити всю інформацію про фактичні та потенційні наслідки операцій та подій, яка може вплинути на рішення, що приймаються на її основі;

- послідовності, який передбачає постійне (з року в рік) застосування підприємством обраної облікової політики. Зміна облікової політики повинна бути обґрунтована і розкрита у фінансовій звітності;

- передбачливості, згідно з якою методи оцінки, що застосовуються в бухгалтерському обліку, повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів і доходів підприємства;

- превалювання змісту над формою, відповідно до якого операції слід відображати відповідно до їх сутності, а не лише виходячи з юридичної форми;

- єдиного грошового вимірника, який передбачає вимірювання та узагальнення всіх операцій підприємства у його фінансовій звітності в єдиній грошовій одиниці [19].

Традиційно основною функцією бухгалтерського обліку вважається контрольна функція. Разом з тим завжди було очевидним, що багата інформаційна база, яка формується в рамках бухгалтерського обліку, гнучкість в її наповненні, надають гарні можливості і для аналітичних розрахунків, що стає особливо актуальним у міру розвитку ринкових відносин.

Не випадково аналітична компонента бухгалтерського обліку поступово стає все більш значущою.

Метод фінансового аналізу - це системне, комплексне дослідження, взаємопов'язане вивчення, обробка і використання інформації фінансового характеру з метою виявлення і мобілізації резервів ефективності використання фінансових ресурсів та встановлення оптимальної структури їх джерел для забезпечення сталого розвитку підприємства.

Існують різні класифікації методів фінансового аналізу.

Перший рівень класифікації виділяє неформалізовані і формалізовані методи аналізу. Перші засновані на описі аналітичних процедур на логічному рівні, а не на строгих аналітичних залежностях. До них відносяться: методи експертних оцінок, сценаріїв, психологічні, морфологічні, порівняння, побудови систем показників, побудови систем аналітичних таблиць і т. п. Застосування цих методів характеризується певним суб'єктивізмом, оскільки велике значення мають інтуїція, досвід та знання аналітика. [16]

До другої групи належать методи, в основі яких лежать досить суворі формалізовані аналітичні залежності. Вони складають другий рівень класифікації і підрозділяються на статистичні, бухгалтерські та економіко-математичні.

У фінансовому аналізі використовуються якісні і кількісні методи. [14,18,21]

Якісні методи дозволяють на основі аналізу зробити висновки про фінансовий стан підприємства, про рівень ліквідності і платоспроможності, інвестиційний потенціал, про кредитоспроможності організації.

Способи і прийоми якісного аналізу включають евристичні методи аналізу, до яких можна віднести:

- метод експертних оцінок;
- розробку сценаріїв, мозкового штурму;
- ділові ігри.

Евристичні методи використовуються переважно в процесі стратегічного аналізу.

Кількісні методи дозволяють в ході аналізу оцінити ступінь впливу факторів на результативний показник, розрахувати коефіцієнти регресії для цілей планування і прогнозу, оптимізувати рішення по використанню фінансових ресурсів.

До кількісних методів належать:

- статистичні;
- бухгалтерські (метод подвійного запису і балансовий метод);
- економіко-математичні.

Практика фінансового аналізу виробила основні правила читання (методики) аналізу фінансових звітів:

- горизонтальний (тимчасовий) аналіз - порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом;
- вертикальний (структурний) аналіз - визначення структури підсумкових показників з виявленням впливу кожної позиції звітності на результат в цілому;

- трендовий аналіз - порівняння кожної позиції звітності з рядом попередніх періодів та визначення тренду, тобто основної тенденції динаміки показника, очищеної від випадкових впливів і індивідуальних особливостей окремих періодів;

- коефіцієнтний аналіз - розрахунок відносних даних звітності, виявлення взаємозв'язків показників.

Крім перерахованих методів існує також порівняльний і факторний аналіз.

У роботі виконаний загальний аналіз фінансово - економічного стану ТОВ «Декарт» за три роки.

Як впливає з аналізу балансу підприємства, найбільшу питому вагу в структурі майна займають оборотні активи, в тому числі дебіторська заборгованість за продукцію і виробничі запаси. У структурі джерел коштів основна частка припадає на власний капітал. Крім того, до складу джерел входять поточні зобов'язання.

Зниження вартості майна у 2 році переважно було обумовлено зменшенням вартості оборотних активів, в тому числі основні зміни відбулися за статтями виробничі запаси, грошові кошти та інші оборотні активи. Вартість джерел формування майна знизилася переважно за рахунок власного капіталу (зменшення нерозподіленого прибутку). Зниження вартості майна в 3 році було обумовлено зменшенням вартості необоротних активів за статтею «основні засоби». Вартість джерел формування майна зменшилася за рахунок позикових коштів (кредиторської заборгованості).

З аналізу характеристики майна за 2 рік впливає, що частка необоротних активів зросла при зниженні відсотка оборотних активів. У структурі оборотних активів найбільшу питому вагу займають кошти і розрахунки. У 3 році частка необоротних активів знизилася при збільшенні відсотка оборотних активів. У структурі оборотних активів, як і раніше, найбільшу питому вагу займають кошти і розрахунки.

З аналізу виробничого потенціалу підприємства слід, що в 2 і 3 роках вартість реальних активів знизилася, причому темпи зниження реальних активів нижче, ніж темпи зниження майна в цілому.

Аналіз структури джерел коштів ТОВ «Декарт» за 1-2 роки показав, що джерела власних коштів і їх питома вага зменшилася. Зниження абсолютної суми спостерігається і по власним оборотним засобам при зниженні частки їх у власних коштах. Позикові кошти по абсолютній сумі збільшилися, при цьому частка їх у загальній сумі джерел коштів також зросла. Спостерігається зростання кредиторської заборгованості майже в 2 рази.

За 2-3 роки джерела власних коштів і їх питома вага зросли. Зростання абсолютної суми спостерігається і по власним оборотним засобам при зростанні частки їх у власних коштах. Позикові кошти по абсолютній сумі знизилася, при цьому частка їх у загальній сумі джерел коштів зменшилася. У 3 році спостерігається зниження суми кредиторської заборгованості на 63,1%.

З оцінки ефективності використання виробничого потенціалу слід, що в 2 році обсяг реалізованої продукції на 1 грн. активів і виробничого потенціалу

збільшився, що пояснюється меншими темпами падіння чистого виторгу в порівнянні з темпами падіння вартості активів і реальних активів. Прибуток як на одиницю активів, так і на одиницю виробничого потенціалу в 2 році знизився, що пояснюється істотним зниженням суми балансового прибутку.

У 3 році обсяг реалізованої продукції на 1 грн. активів і виробничого потенціалу зменшився, що пояснюється випереджаючими темпами падіння чистого виторгу в порівнянні з темпами зниження вартості активів і реальних активів. Прибуток як на одиницю активів, так і на одиницю виробничого потенціалу збільшилася, що пов'язано з ростом абсолютної суми прибутку.

Оцінюючи ефективність використання оборотних коштів на підприємстві, можна зробити висновки, що в 2 році оборотні кошти використовуються досить ефективно, про що свідчить збільшення коефіцієнта оборотності оборотних коштів. Однак, в 3 році коефіцієнт оборотності оборотних коштів знизився, що говорить про зниження ефективності їх використання.

У 2 році на підприємстві має місце зниження суми робочого капіталу, при цьому коефіцієнт ліквідності робочого капіталу також знизився, що пояснюється зростанням поточних зобов'язань. У 3 році сума робочого капіталу зросла і коефіцієнт ліквідності робочого капіталу також суттєво зріс, що пояснюється зростанням вартості робочого капіталу при зниженні поточних зобов'язань.

Як впливає з результатів аналізу ліквідності, в 2 році на підприємстві основні всі основні показники ліквідності знизилися, що пояснюється зниженням вартості поточних активів та їх складових при зростанні поточних зобов'язань. Однак, в 3 році з'явилася позитивна динаміка показників ліквідності, пов'язана з істотним зниженням поточних зобов'язань підприємства.

Аналіз показників маневреності в цілому підтвердив тенденції, виявлені при аналізі ліквідності. За досліджуваний період фактичні значення показників ліквідності і маневреності істотно перевищують їх нормативні обмеження.

Аналіз показників платоспроможності показав, що в 2 році коефіцієнт незалежності знизився; також зниження відзначається за коефіцієнтами: співвідношення активів, фінансування, автономії джерел формування запасів і витрат. У 3 році практично за всіма показниками платоспроможності спостерігається їх збільшення в порівнянні з базовим рівнем.

Всі показники платоспроможності ТОВ «Декарт» досягли і перевищили значення нормативів.

З аналізу показників прибутковості слід, що основні з них до кінця 2 року погіршилися, але до кінця 3 року спостерігається їх зростання, хоча рівня 1 року вони не досягли.

Тривалість виробничого, операційного та фінансового циклів в 2 році знизилася в порівнянні з першим, а в 3 році - істотно зросла, що є негативною характеристикою роботи підприємства за досліджуваний період.

Як впливає з результатів факторного аналізу ефективності оборотного капіталу аналізу, в 2 році рентабельність оборотного капіталу зменшилася. Це відхилення було обумовлено негативним впливом рентабельності продажів. У 3

році має місце несуттєве зниження рентабельності оборотного капіталу, пов'язане зі зменшенням коефіцієнта оборотності оборотного капіталу.

Як впливає з результатів аналізу ефективності використання виробничого потенціалу, в 2 році рентабельність виробничих активів зменшилася. Це відхилення було обумовлено, перш за все, впливом фактора прибутковості реалізованої продукції, а також ефективності використання основного капіталу. У 3 році рентабельність виробничих активів зросла, що було обумовлено позитивним впливом фактора прибутковості реалізованої продукції.

Капіталовіддача практично всіх видів активів в 2 році зросла, а в 3 - знизилася. Прибутковість всіх активів в 2 році знизилася, а в 3 році - збільшилася за такими елементами, як всі активи, необоротний капітал, грошові кошти і розрахунки, і знизилася за всіма іншими елементами.

Аналіз рентабельності активів за моделлю Дюпона показав, що в 2 році рентабельність активів знизилася, що обумовлено впливом рентабельності продажів. При цьому динаміка коефіцієнту оборотності активів сприяла зростанню результату. У 3 році відбулося несуттєве збільшення рентабельності активів, обумовлене впливом рентабельності продажів.

Таким чином, проведений аналіз балансу підприємства і показників його фінансово - економічного стану створює досить велику інформаційну базу про рівень фінансового становища підприємства і дозволяє проаналізувати його динаміку за окремими напрямками. Як показав аналіз, в різні періоди часу може мати місце суперечлива інформація про рівень фінансово - економічного стану. Для отримання більш однозначної і узагальненої інформації про рівень фінансово - економічного стану підприємства, була проведена його інтегральна оцінка на основі використання різних методів.

*Інтегральна оцінка фінансово - економічного стану підприємства, що заснована на кваліметричному підході.*

В якості основних показників фінансово - економічного стану підприємства можна використовувати показники, перераховані в табл. 1. Ці показники є одиничними показниками в системі інтегральної оцінки. Всі показники об'єднані в три блоки:

1. Ліквідність.
2. Платоспроможність.
3. Прибутковість.

На другому етапі визначимо коефіцієнти значущості (вагомості) одиничних і узагальнюючих показників. Сумарне значення коефіцієнтів вагомості одиничних оцінок, що входять в один блок, дорівнює одиниці. Сумарне значення коефіцієнтів вагомості узагальнюючих оцінок, що складають інтегральну оцінку, також дорівнює одиниці. Коефіцієнти вагомості були встановлені експертним методом і представлені в табл. 1.

На третьому етапі формуємо одиничні оцінки показників шляхом ділення звітного значення кожного показника на його базове значення.

На четвертому етапі формуємо узагальнюючі оцінки шляхом синтезування одиничних оцінок з урахуванням їх значимості.

**Таблиця 1 – Вагомість одиничних та узагальнюючих оцінок фінансового стану підприємства**

Узагальнюючий показник	Одиничний показник	Вагомість
1. Ліквідність		0,2
	1.1. Коефіцієнт загальної ліквідності	0,33
	1.2. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,51
	1.3. Коефіцієнт ліквідності робочого капіталу	0,16
2. Платоспроможність		0,3
	2.1. Коефіцієнт автономії	0,4
	2.2. Коефіцієнт фінансування	0,3
	2.3. Коефіцієнт кредиторської заборгованості	0,2
	2.4. Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	0,1
3. Прибутковість		0,5
	3.1. Коефіцієнт прибутковості на власний капітал	0,51
	3.2. Коефіцієнт прибутковості загальних активів	0,33
	3.3. Валова маржа	0,16

Джерело: побудовано автором

На завершальному, п'ятому етапі формуємо інтегральні оцінки шляхом синтезування узагальнюючих оцінок з урахуванням їх значимості.

Результати розрахунків представлені у табл. 2-3.

**Таблиця 2 – Інтегральна оцінка фінансово – економічного стану методом кваліметрії за 1-2 роки**

Показник	1 рік	2 рік	Оцінка
1. Ліквідність			
1.1. Коефіцієнт загальної ліквідності	7,7672	4,4520	0,5732
1.2. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	1,1031	0,5980	0,5421
1.3. Коефіцієнт ліквідності робочого капіталу	6,7672	3,4520	0,5101
Узагальнююча оцінка ліквідності			0,5473
2. Платоспроможність			
2.1. Коефіцієнт автономії	0,9099	0,8658	0,9516
2.2. Коефіцієнт фінансування	10,0929	6,4500	0,6391
2.3. Коефіцієнт кредиторської заборгованості	0,6374	1,0000	1,5689
2.4. Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	4,8922	2,5290	0,5169
Узагальнююча оцінка платоспроможності			0,9378
3. Прибутковість			
3.1. Коефіцієнт прибутковості на власний капітал	0,3182	0,0712	0,2237
3.2. Коефіцієнт прибутковості загальних активів	0,2895	0,0616	0,2128
3.3. Валова маржа	0,3931	0,1661	0,4224
Узагальнююча оцінка прибутковості			0,2519
КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ФЕСП			0,5167

Джерело: побудовано автором

**Таблиця 3 - Інтегральна оцінка фінансово – економічного стану  
методом кваліметрії за 2-3 роки**

Показник	2 рік	3 рік	Оцінка
<b>1. Ліквідність</b>			
1.1. Коефіцієнт загальної ліквідності	4,4520	13,6125	3,0576
1.2. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,5980	0,8022	1,3414
1.3. Коефіцієнт ліквідності робочого капіталу	3,4520	12,6125	3,6537
Узагальнююча оцінка ліквідності			2,2777
<b>2. Платоспроможність</b>			
2.1. Коефіцієнт автономії	0,8658	0,9496	1,0969
2.2. Коефіцієнт фінансування	6,4500	18,8564	2,9235
2.3. Коефіцієнт кредиторської заборгованості	1,0000	1,0000	1,0000
2.4. Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	2,5290	7,6206	3,0133
Узагальнююча оцінка платоспроможності			1,8171
<b>3. Прибутковість</b>			
3.1. Коефіцієнт прибутковості на власний капітал	0,0712	0,0730	1,0260
3.2. Коефіцієнт прибутковості загальних активів	0,0616	0,0693	1,1253
3.3. Валова маржа	0,1661	0,2450	1,4755
Узагальнююча оцінка прибутковості			1,1307
<b>КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ФЕСП</b>			1,5660

Джерело: побудовано автором

Таким чином, інтегральна оцінка фінансово - економічного стану підприємства за 1-2 рік свідчить про значне його погіршення (так як значення інтегральної оцінки менше одиниці). У той же час в 3 році в порівнянні з 2 роком фінансовий стан підприємства значно покращився, на що вказує значення інтегральної (комплексної) оцінки більше одиниці.

*Інтегральна оцінка фінансово - економічного стану підприємства методом узагальнюючої оцінки різних напрямків діяльності.*

Реалізуємо цей метод за допомогою виконання наступних етапів:

1) для кожного і-го показника зафіксуємо його оптимальне значення  $a_{ij}$  серед значень, отриманих підприємством за різні періоди часу;

2) обчислюємо ступінь відхилення показника конкретного періоду від найкращого значення для всіх досліджуваних періодів за формулою:

$$x_{ij} = \frac{a_{ij}}{a_{ij}^n}; \quad (1)$$

3) визначаємо оцінку  $R_j$  для кожного періоду. При цьому можна використовувати різні формули, загальним в яких є середньоквадратичне відхилення. Ми пропонуємо використовувати формулу:

$$R_j^1 = \sqrt{(1 - x_{1j})^2 + (1 - x_{2j})^2 + \dots + (1 - x_{nj})^2} \quad (2)$$

З метою порівнянності результатів оцінки різними методами приймаємо раніше сформовану систему оціночних показників.

Результати розрахунків інтегральної оцінки фінансово - економічного стану підприємства за цим методом наведено в табл. 4.

Як випливає з аналізу наведених даних, за більшістю показників перший період виявився найбільш вдалим з точки зору фінансово - економічного становища.

Про це ж свідчить значення інтегральної оцінки фінансового стану, яке є мінімальним за трьома аналізованих періодів. У 2 році фінансові позиції відзначаються як найслабші і, нарешті, в 3 році має місце деяке поліпшення фінансово - економічного стану, але все ж більш слабке в порівнянні з 1 роком.

*Інтегральна оцінка фінансово - економічного стану підприємства на основі скорингового аналізу.*

Сутність даної методики полягає в класифікації підприємств за ступенем ризику виходячи з фактичного рівня показників фінансової стійкості і рейтингу кожного показника, вираженого в балах на основі експертних оцінок. Проста скорингова модель включає три балансових показника (табл. 5).

I клас - підприємства з гарним запасом фінансової стійкості, що дозволяє бути впевненим у поверненні позикових засобів; II клас - підприємства з деяким ступенем ризику по заборгованості, але ще не розглядаються як ризиковані; III клас - проблемні підприємства; IV клас - підприємства з високим ризиком банкрутства, навіть після вжиття заходів щодо фінансового оздоровлення. Кредитори ризикують втратити свої кошти і відсотки; V клас - підприємства найвищого ризику, практично неспроможні.

Згідно з цими критеріями визначається клас аналізованого підприємства (табл. 6). Таким чином, в 1 році ТОВ «Декарт» відносилось до II класу, тобто до підприємств з деяким ступенем ризику по заборгованості, але ще не розглядалося як ризиковане. У 2 році підприємство перейшло в III клас, тобто стало проблемним підприємством. У 3 році підприємство практично перетнуло кордон II класу, тобто стало менш проблемним.

Узагальнення результатів формування інтегральної оцінки фінансово - економічного стану підприємства з використанням різних методів виконаємо за формою табл. 7.

З метою визначення узагальнених результатів інтегральної оцінки різними методами виконаємо ранжування аналізованих періодів за рівнем фінансово - економічного стану ТОВ «Декарт».

Як бачимо, використані в роботі методи формування інтегральної оцінки фінансово - економічного стану підприємства мають високий рівень збіжності. Так, за всіма методами спостерігається погіршення фінансового стану підприємства у 2 році (цей період всюди отримав останнє місце). За всіма методами, які передбачають оцінку за кожен період, а не в порівнянні з базою, найкращим виявився 1 рік, трохи нижче рівень фінансового стану підприємства - в 3 році.



**Таблиця 4 - Інтегральна оцінка фінансового стану методом узагальнюючої оцінки різних напрямків діяльності**

Показник	Значення показників			Найкраще значення	Ступінь відхилення		
	1 рік	2 рік	3 рік		1 рік	2 рік	3 рік
1. Коефіцієнт загальної ліквідності	7,7672	4,4520	13,6125	13,6125	0,5706	0,3271	1,0000
1.2. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	1,1031	0,5980	0,8022	1,1031	1,0000	0,5421	0,7272
1.3. Коефіцієнт ліквідності робочого капіталу	6,7672	3,4520	12,6125	12,6125	0,5365	0,2737	1,0000
2.1. Коефіцієнт автономії	0,9099	0,8658	0,9496	0,9496	0,9581	0,9117	1,0000
2.2. Коефіцієнт фінансування	10,0929	6,4500	18,8564	18,8564	0,5353	0,3421	1,0000
2.3. Коефіцієнт кредиторської заборгованості	0,6374	1,0000	1,0000	1,0000	0,6374	1,0000	1,0000
2.4. Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	4,8922	2,5290	7,6206	7,6206	0,6420	0,3319	1,0000
3.1. Коефіцієнт прибутковості на власний капітал	0,3182	0,0712	0,0730	0,3182	1,0000	0,2237	0,2295
3.2. Коефіцієнт прибутковості загальних активів	0,2895	0,0616	0,0693	0,2895	1,0000	0,2128	0,2395
3.3. Валова маржа	0,3931	0,1661	0,2450	0,3931	1,0000	0,4224	0,6232
<b>ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА ФЕСП</b>					0,9363	1,9061	1,1783

Джерело: побудовано автором

**Таблиця 5 – Групування підприємств на класи за рівнем платоспроможності**

Показник	Межі класів згідно критеріїв				
	1 клас	2 клас	3 клас	4 клас	5 клас
Рентабельність сукупного капіталу, %	30 та вище (50 балів)	29,9 – 20 (49,9 – 35 балів)	19,9 – 10 (34,9 – 20 балів)	9,9 – 1 (19,9 – 5 балів)	Менш 1 (0 балів)
Коефіцієнт поточної ліквідності	2,0 та вище (30 балів)	1,99–1,7 (29,9–20 балів)	1,69–1,4 (19,9–10 балів)	1,39–1,1 (9,9–1 балів)	1 та нижче (0 балів)
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,7 та вище (20 балів)	0,69–0,45 (19,9–10 балів)	0,44–0,30 (9,9–5 балів)	0,29–0,20 (5–1 балів)	менш 0.2 (0 балів)
Межі класів	100 балів та вище	99–65 балів	64–35 балів	34- 6 балів	0 балів

Джерело: побудовано автором

**Таблиця 6 – Інтегральна оцінка фінансово – економічного стану підприємства на основі скорингового аналізу**

Показник	1 рік		2 рік		3 рік	
	Фактичний рівень	Кількість балів	Фактичний рівень	Кількість балів	Фактичний рівень	Кількість балів
Рентабельність сукупного капіталу, %	28,95	48,5	6,16	13,6	6,93	14,9
Коефіцієнт поточної ліквідності	7,77	30	4,45	30	13,61	30
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,91	20	0,86	20	0,95	20
Разом		98,5		63,6		64,9

Джерело: побудовано автором

**Таблиця 7 – Звід результатів інтегральної оцінки фінансово – економічного стану підприємства**

Метод формування інтегральної оцінки	Значення інтегральної оцінки за періодами		
	1 рік	2 рік	3 рік
1. Методика, за базується на кваліметричному підході		0,5167	1,5660
<i>Місце</i>		2	1
2. Метод узагальнюючої оцінки різних напрямків діяльності	0,9363	1,9061	1,1783
<i>Місце</i>	1	3	2
3. Метод на базі скорингового аналізу	98,5	63,6	64,9
<i>Місце</i>	1	3	2

Джерело: побудовано автором

Таким чином, кожний суб'єкт господарювання самостійно може обирати метод формування інтегральної оцінки свого фінансово – економічного стану у залежності від цілей аналізу, наявної інформаційної бази, горизонту прийняття управлінських рішень.

### Список використаної літератури

1. Абрютіна М.С. Анализ финансово – экономической деятельности предприятия. М.: Дело и Сервис, 2000. 254 с.
2. Анташов В., Уварова Г. Экономический советник менеджера. Минск: Финансы, учет, аудит, 1996. 193 с.
3. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. М.: Финансы и статистика, 1997. 415 с.
4. Балабанов И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта. М.: Финансы и статистика, 1998. 110 с.
5. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: Как управлять капиталом. М.: Финансы и статистика, 1994. 384 с.
6. Барнгольц С.Б., Мельник М.В. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта. М.: Финансы и статистика, 2003. 239 с.
7. Белоліпецький В. Г. Финансовый менеджмент. Москва: КноРус, 2008. 446 с.
8. Бень Т.Г., Довбня С.Б. Інтегральна оцінка фінансового стану підприємства. *Фінанси України*. 2002. №6. С.53-60.
9. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. К.: Ника – Центр Эльга, 1999. 527 с.
10. Буцкая И. Выбор системы показателей оценки финансового состояния предприятий. *Бизнес Информ*. 2000. №1. С.84-86.
11. Ванькович Д.В. Удосконалення системи управління фінансовими ресурсами промислових підприємств. *Фінанси України*. 2002. № 7. С.44- 48.
12. Галицкая С. В. Финансовый менеджмент. Финансовый анализ. Финансы предприятий: комплексный подход к управлению финансами. Москва: Эксмо, 2008. 649 с.
13. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. М.: Центр экономики и маркетинга, 1999. 210 с.
14. Ковалёв В. В. Введение в финансовый менеджмент. Москва: Финансы и статистика, 2007. 767 с.
15. Ковалёв В. В. Курс финансового менеджмента. Москва: Проспект, 2011. 478 с.
16. Костирко Р.О. Фінансовий аналіз. – Х.:Фактор, 2007. – 784 с.
17. Мамрак О. Определение класса финансовой надежности предприятия на примере металлургической отрасли. *Экономика. Финансы. Право*. 2002. №5. С.13-16.
18. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Минск: ООО «Новое знание», 2000. 688 с.

19. Савчук В. П. Управление финансами предприятия. Москва: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2009. 480 с.
20. Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С. Методика финансового анализа. М.: Инфра - М, 1995.
21. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. М.: ИНФРА – М, 2006. 416 с.

## ПІСЛЯМОВА

Основний результат науково-дослідної теми полягає у розробці теоретико - методологічних положень, методичних основ і практичних рекомендацій щодо розвитку фінансової системи України на основі інноваційно-інвестиційних стратегій. Зміст основних висновків і рекомендацій зводиться до такого.

1. Визначено роль фінансової системи з позицій розподілу і перерозподілу сукупного суспільного продукту, формування і використання фінансових ресурсів на різних економічних рівнях. Ідентифіковано специфіку функціонування окремих ланок фінансових відносин, як сукупності сфер фінансових відносини з притаманними ним об'єктами, суб'єктами, фінансовими інститутами, які опосередковують і регулюють грошові потоки.

2. У результаті критичної оцінки розвитку бюджетної системи України визначено її вади: недосконалість бюджетного планування і прогнозування, відсутність стратегічного підходу, значна роль доходів від квазіфіскальних операцій та інфляційного прибутку унаслідок знецінення національної валюти, невиконання плану надходжень у формі доходів від управління корпоративними правами держави і приватизації державної власності, повільне протікання процесів бюджетної децентралізації. Заходами з удосконалення бюджетних відносин є впровадження довгострокового підходу до формування бюджетів різних рівнів, формування багатоперіодних бюджетів (на декілька років), особливо в частині бюджету розвитку, що підвищуватиме ефективність бюджетного інвестування.

3. Пріоритетними напрямками розвитку фінансової системи України на місцевому рівні є: досягнення відносної автономності від коштів Державного бюджету України; посилення відповідальності органів місцевого самоврядування за законність і ефективність використання коштів місцевих бюджетів; перегляд структури оподаткування на користь формування власної доходної бази, що не враховується при розрахунках міжбюджетних трансфертів, а також місцевих податків і зборів; створення сприятливих умов для розвитку малого і середнього бізнесу.

4. В основу удосконалення інноваційно-інвестиційних стратегій розвитку фінансової системи України покладено методи системного аналізу, організаційного проектування, безперервної системи моніторингу індикаторів (зіставлення досягнутих результатів із прогнозними), прийняття управлінських рішень (подальше фінансування інноваційно-інвестиційних проектів, їх закриття у разі неефективності, реінвестування капіталу). Формування інноваційно-інвестиційної стратегії пропонується будувати з урахуванням досягнутого рівня інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства, що дозволить отримати системний ефект на макроекономічному рівні.

5. Підвищенню інвестиційної привабливості підприємств сприятиме: формування механізмів контролю підприємств і корпоративного управління з боку акціонерів; розвиток правової, інформаційної, розрахунково-клірингової, депозитарної, торгової та інших складових інфраструктури фондового ринку,

гарантування системи безпеки учасників фондового ринку та захисту прав інвесторів, транспарентність операцій на ньому, підвищення правової і професійної культури всіх учасників ринку цінних паперів, а також загальної ринкової культури населення.

6. Розрахунок ефективності управління грошовими потоками в економіці України за трьома методиками дозволяє провести детальну оцінку ефективності управління грошовими потоками та побачити до якого діапазону ефективності відноситься рівень управління на поточному етапі розвитку економіки. Результати дозволять вчасно побачити недоліки управління та відреагувати на зміни і розробити заходи щодо покращення ситуації.

7. Стратегія інтегрального економіко-екологічного регулювання земельних відносин визначено як цілеспрямований, інтегральний та результативний план вагомих і перспективних заходів, що сприяють стимулюванню збалансованого розвитку земельних відносин та забезпеченню екологічної безпеки. Диференційований підхід до створення дорожніх карт планів розвитку земель, зокрема земель лісогосподарського використання, дозволить реалізовувати відповідні фінансово-економічні програми та проекти із використанням ефективних регуляторів, що забезпечать прозорість земельного реформування та залучення інвестицій.

8. Аналіз основних напрямів реформування сфери охорони здоров'я в Україні дав змогу виявити, що загальна стратегія реформи полягає в перетворенні сфери із соціально-витратної в соціально-інвестиційну, переході від екстенсивного до інтенсивного розвитку, від галузевого до міжгалузевого підходів в управлінні сферою охорони здоров'я. Таку стратегію реформування сфери можливо здійснити за умови прозорого, не декларативного державного регулювання інноваційного розвитку сфери охорони здоров'я.

9. Визначено переваги та недоліки підрозділів фінансової розвідки правоохоронного (поліцейського) і адміністративного типу. Зроблено висновок, що в процесі розбудови системи державного фінансового моніторингу акцент слід робити не на ефективність здійснення розслідування, а на попередження вчинення злочинів у фінансовій сфері.

10. Досліджено стан і перспективи управління державним боргом на основі залучення зарубіжного капіталу. Попри позитивів, пов'язаних із фінансуванням дефіциту Державного бюджету і урівноваженням сальдо платіжного балансу, акцент зроблено і на такі вади: підвищення фінансових ризиків, які є джерелом нестабільності; залежність від динаміки обмінного курсу; велика чутливість до змін умов на міжнародному ринку капіталів (коливання рівня процентних ставок у розвинутих країнах, зміна попиту на фінансові інструменти країн із ринками, що формуються); висока мінливість ринку короткострокового фінансування.

11. Визначено стратегічні завдання розвитку фінансової системи України в умовах євроінтеграції: сприяння зайнятості; вкладення коштів в інновації; пріоритетне інвестування в екологічні, енергетичні програми, освіту; збільшення бюджетної складової в частині подолання бідності та соціального відчуження. .

## АВТОРСЬКИЙ КОЛЕКТИВ

Буряк Євген Вікторович	к.е.н, доцент, доцент кафедри менеджменту, Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського
Бітюк Інна Миколаївна	старший викладач кафедри менеджменту та бізнес- адміністрування, Черкаський державний технологічний університет
Бухтіарова Аліна Геннадіївна	к.е.н., старший викладач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Сумський державний університет
Вареник Вікторія Миколаївна	к.е.н, доцент, доцент кафедри міжнародних фінансів, обліку та оподаткування Університет імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)
Ганзюк Світлана Михайлівна	к.е.н, доцент, доцент кафедри фінансів та обліку Дніпровський державний технічний університет
Горохова Тетяна Вадимівна	к.е.н., доцент кафедри маркетингу та бізнес- адміністрування ДВНЗ Приазовський державний технічний університет (м. Маріуполь)
Грубляк Оксана Михайлівна	к.е.н., доцент кафедри публічних, корпоративних фінансів та фінансового посередництва Чернівецький національний університет імені Ю. Федьковича
Гудзь Юрій Федорович	к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів та банківської справи Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
Гусак Юлія Дмитрівна	магістрант, Сумський державний університет
Деєва Наталія Едуардівна	д.е.н., професор, професор кафедри менеджменту Київський національний торговельно-економічний університет
Зінюк Микола Сергійович	аспірант, Київський національний торговельно-економічний університет
Калінін Олександр Володимирович	к.е.н., доцент, доцент кафедри маркетингу та бізнес – адміністрування ДВНЗ Приазовський державний технічний університет (м. Маріуполь)
Коверза Вікторія Семенівна	к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та бізнесу Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

Куртяник Михайло Сергійович	бухгалтер ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет» (м. Маріуполь)
Косова Тетяна Дмитрівна	д.е.н., професор, професор кафедри фінансів та банківської справи Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
Кохан Маріанна Остапівна	к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту Львівський національний університет імені Івана Франка
Крисак Алла Іванівна	д.е.н., завідувач сектору наукової роботи студентів Національний університет водного господарства та природокористування (м. Рівне)
Лактіонова Ольга Юхимівна	к.е.н., доцент, доцент кафедра «Фінанси і банківська справа» Приазовський державний технічний університет (м. Маріуполь)
Неізнестна Олена Володимирівна	к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів та банківської справи Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
Омельченко Людмила Сергіївна	к.е.н., доцент, завідувач кафедра «Фінанси і банківська справа» Приазовський державний технічний університет (м. Маріуполь)
Пестовська Зоя Станіславівна	к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів, обліку та оподаткування Університет імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)
Петрух Оксана Андріївна	аспірант кафедри менеджменту, Львівський національний університет імені Івана Франка
Плікус Ірина Йосипівна	к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів Сумський державний університет
Понікаров Валерій Дмитрович	к.е.н., професор, професор кафедри обліку і бізнес- консалтингу Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця
Семенов Андрій Юрійович	к.е.н., доцент, Доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Сумський державний університет
Семенов Вікторія Вікторівна	магістр з фінансів, банківської справи та страхування, співробітник департаменту забезпечення ресурсних платежів Сумської міської ради



Слободянюк Наталя Олександрівна	д.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів та банківської справи, Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
Супрун Анатолій Анатолійович	к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Криворізький економічний інститут ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»
Супрун Наталія Вікторівна	к.е.н., ст. викладач кафедри фінансів суб'єктів господарювання та інноваційного розвитку Криворізький національний університет
Федорищева Олена Андріївна	аспірант кафедри обліку і бізнес-консалтингу Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця
Фінагіна Олеся Валентанівна	д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування Черкаський державний технологічний університет
Хаджинова Олена Вікторівна	д.е.н., доцент, декан економічного факультету, професор кафедри «Фінанси та банківська справа» ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет» (м. Маріуполь)
Черната Тетяна Миколаївна	к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки підприємств ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет» (м. Маріуполь)
Юнацький Мар'ян Олегович	к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
Юринець Зорина Володимирівна	д.е.н, доцент, професор кафедри менеджменту Львівський національний університет імені Івана Франка
Юрій Едуард Олександрович	к.е.н, доцент, завідувач кафедри, доцент кафедри публічних, корпоративних фінансів та фінансового посередництва Чернівецький національний університет імені Ю. Федьковича
Ющенко Надія Леонідівна	к.е.н, доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту Чернігівський національний технологічний університет
Янковський Валерій Андрійович	асистент кафедри фінансів та банківської справи Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
Ярошевська Оксана Володимирівна	д.е.н., доцент, доцент кафедри економіки Класичний приватний університет (м. Запоріжжя)

