

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ



**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ
Випуск 27
Частина 3

**Херсон
2017**

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Шашкова Ніна Ігорівна, доктор економічних наук, доцент (завідувач кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету).

Заступник головного редактора:

Стратонов Василь Миколайович, доктор юридичних наук, професор (професор кафедри галузевого права Херсонського державного університету).

Відповідальний секретар:

Макаренко Сергій Миколайович, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету.

Члени редакційної колегії:

Савіна Галина Григорівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри менеджменту та маркетингу Херсонського національного технічного університету).

Соловійов Ігор Олександрович, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри менеджменту організації Херсонського державного аграрного університету).

Шебаніна Олена В'ячеславівна, доктор економічних наук, професор (декан факультету менеджменту Миколаївського державного аграрного університету).

Назарова Галина Валентинівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця).

Мохненко Андрій Сергійович, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету).

Кузнцов Едуард Анатолійович, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки та управління Одеського національного університету імені І.І. Мечникова).

Скидан Олег Васильович, доктор економічних наук, професор (ректор Житомирського національного агроекологічного університету).

Ушкаренко Юлія Вікторівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).

Драган Олена Іванівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці Національного університету харчових технологій).

Грегорі Гарднер, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью Йорк (м. Потсдам, США).

Едвін Португал, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью Йорк (м. Потсдам, США).

Римантас Сташис, Ph.D, професор економіки, завідувач кафедри менеджменту Клайпедського університету (м. Клайпеда, Литва).

Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»

включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 14 лютого 2014 року № 153

Затверджено відповідно до рішення вченої ради

Херсонського державного університету

(протокол від 26.12.2017 № 7)

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази даних

Index Copernicus

Свідоцтво про державну реєстрацію

друкованого засобу масової інформації серія КВ № 19747-9547Р,
видане Державною реєстраційною службою України 15.03.2013 р.

Електронна сторінка видання – www.ej.kherson.ua

ЗМІСТ**СЕКЦІЯ 8****ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ****Бойчук Н.Я., Солосіч О.С.**ФАНДРАЙЗИНГ ЯК СУЧАСНИЙ МЕТОД РЕАЛІЗАЦІЇ
СОЦІАЛЬНО ВАЖЛИВИХ ІНІЦІАТИВ..... 7**Бондар Є.І.**

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА СТРАХОВОГО РИНКУ..... 11

Голосенін І.О.ПОБУДОВА ФІНАНСОВОЇ МОДЕЛІ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ
ПРО РЕСТРУКТУРИЗАЦІЮ ПРОБЛЕМНОГО КРЕДИТУ..... 14**Давиденко Н.М.**СУЧАСНИЙ СТАН ГРОШОВОГО РИНКУ
ТА ОСОБЛИВОСТІ ЕМІСІЇ ГРОШЕЙ В УКРАЇНІ..... 20**Добриніна Л.В.**

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЇ УЧАСНИКІВ ФІНАНСОВОГО РИНКУ..... 24

Добровольська О.В., Острініна О.П., Лопаткіна А.О.

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ АКТИВІВ ТА ПАСИВІВ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ..... 28

Долозіна І.Л.ПІДХОДИ ДО КІЛЬКІСНОГО ОЦІНЮВАННЯ
ПОДАТКОВО-БЮДЖЕТНИХ ДИСБАЛАНСІВ..... 33**Думанська І.Ю.**ЗАСАДИ ЗБЛИЖЕННЯ ВІТЧИЗНЯНОЇ ТА ЗАКОРДОННОЇ
ПРАКТИКИ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ
В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ..... 38**Іванов В.Г.**

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ПОЛІТИКИ ДОХОДНОСТІ БАНКУ..... 42

Конєва Т.А., Маляренко А.В.ФІНАНСУВАННЯ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ПОКАЗНИКИ
ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ КОНДИТЕРСЬКОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ..... 46**Конєва Т.А., Матвєєв В.В.**ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ БІЗНЕСУ
НА ПРИКЛАДІ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА..... 50**Лисенок О.В., Ляховецька В.М.**СУЧАСНИЙ СТАН ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ
КАПІТАЛІЗАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ..... 55**Масляєва О.О., Гіда М.Д.**

СПЕЦИФІКА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА..... 58

Перчук О.В.

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НОВОЇ ЯКОСТІ ЖИТТЯ ГРОМАДЯН..... 62

Плахтій Т.Ф.МЕТОДИКА ОЦІНКИ ЯКОСТІ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ:
КВАЛІМЕТРИЧНИЙ ПІДХІД..... 65**Прокопенко Н.С., Тимошенко А.О.**ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІСКАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ
В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ..... 72**Рошило В.І.**ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ
МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ..... 78**Табенська Ю.В.**СТІЙКІСТЬ ТА НАДІЙНІСТЬ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ
У ПЕРІОД СИСТЕМНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ..... 82**Федина В.В., Саламаха Ю.В.**НЕДЕРЖАВНІ ПЕНСІЙНІ ФОНДИ І СТРАХОВІ КОМПАНІЇ
ЯК СУБ'ЄКТИ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ..... 85**Шевцова О.Й., Сидорчук Н.О.**КОНКУРЕНТНА ПОЗИЦІЯ БАНКУ НА КРЕДИТНОМУ РИНКУ:
МЕТОДИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ..... 89

Шевчук Ю.В. СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ: ФІНАНСОВИЙ АСПЕКТ.....	94
Якименко С.О., Кушнір С.О. ОСОБЛИВОСТІ КРЕДИТУВАННЯ ЮРИДИЧНИХ ОСІБ РЕГІОНАЛЬНИМИ БАНКАМИ НА ПРИКЛАДІ БАНКІВ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	98
СЕКЦІЯ 9	
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Alnaimat Mohammad Ahmad WAYS TO IMPROVE ACCOUNTING AND ANALYSIS OF FINANCIAL PERFORMANCE IN UKRAINE ON THE BASIS OF INTERNATIONAL STANDARDS.....	103
Гончаренко Н.Г. ПРОБЛЕМИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА РОЛЬ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТІВ ЙОГО ДІЯЛЬНОСТІ В ЇХ ВИРІШЕННІ.....	107
Huseynova K. PROCESSING AND SYSTEMATIZING ACCOUNTING INFORMATION.....	110
Костюнік О.В., Сторожук В.В. УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....	113
Михайленко О.В., Скоморохова С.Ю., Лесик Т.Г. УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ І ЦІНОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА.....	116
Онищенко О.В., Макаренко Р.А. АНАЛІЗ ТОВАРООБОРОТУ РОЗДРІВНОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ ТА ЙОГО ТЕНДЕНЦІЇ.....	120
Скрипник М.І., Григоревська О.О., Грабчук І.Л. ПРИЧИНИ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ: НЕЕФЕКТИВНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЧИ ОБЛІКОВО-ФІНАНСОВА БЕЗГРАМОТНІСТЬ?.....	123
Ткаченко О.С. УДОСКОНАЛЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЯК МЕТОД ЕКОНОМІЧНОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	127
СЕКЦІЯ 10	
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ	
Дзюбановська Н.В. СТАТИСТИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА МІЖНАРОДНУ ТОРГІВЛЮ ІЗ ВИКОРИСТАННЯМ ДИСПЕРСІЙНОГО АНАЛІЗУ.....	131
Кузьменко О.В., Боженко В.В., Доценко Т.В. КЛАСТЕРИЗАЦІЯ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ ЩОДО ВИКОРИСТАННЯ ЇХ ПОСЛУГ ДЛЯ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ КРИМІНАЛЬНИХ ДОХОДІВ АБО ФІНАНСУВАННЯ ТЕРОРИЗМУ.....	135
Мандра В.В. ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ МОРСЬКОГО ТОРГОВЕЛЬНОГО ПОРТУ.....	138
Шпинковський О.А., Шпинковська М.І., Смелський Ю.С. АНАЛІЗ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ ДЛЯ СТВОРЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ КЛІЄНТІВ БАНКУ.....	142

CONTENTS

SECTION 8

MONEY, FINANCES AND CREDIT

Boychuk N.Y., Solosich O.S.

FUNDRAISING AS THE MODERN METHOD
OF IMPLEMENTATION SOCIAL IMPORTANT INITIATIVES..... 7

Bondar Y.I.

FINANCIAL SECURITY OF INSURANCE MARKET.....11

Golosein I.O.

CONSTRUCTION OF THE FINANCIAL MODEL FOR DECISION-MAKING
ON THE PROBLEM-LENDING RESTRUCTURING.....14

Davydenko N.M.

THE CURRENT STATUS OF THE MONEY MARKET
AND THE PECULIARITIES OF EMBASSY OF MONEY IN UKRAINE.....20

Dobrynina L.V.

FEATURES OF THE FINANCIAL MARKET PARTICIPANTS STRATEGY.....24

Dobrovol'ska O.V., Ostrinina O.P., Lopatkina A.O.

ANALYSIS OF BANK'S ASSETS AND PASSIVE VOICES
OF COMMERCIAL BANK AT PRESENT STAGE.....28

Dolozina I.L.

APPROACHES TO QUANTITATIVE ESTIMATION
OF THE TAX AND BUDGETARY IMBALANCES.....33

Dumanska I.Y.

PRINCIPLES OF APPROXIMATION DOMESTIC AND FOREIGN PRACTICE
OF FUNDING THE INNOVATION PROCESS IN AGROINDUSTRIAL COMPLEX.....38

Ivanov V.G.

METHODOLOGICAL FOUNDATIONS FOR THE FORMATION
OF THE BANK'S BENEFIT POLICY.....42

Konieva T.A., Malyarenko A.V.

FINANCING OF OPERATING ACTIVITY AND INDICATORS
OF FINANCIAL STATE OF ENTERPRISES IN CONFECTIONERY
INDUSTRY OF UKRAINE.....46

Konieva T.A., Matvieiev V.V.

THE COMPARATIVE ANALYSIS OF ESTIMATION METHODS
OF BUSINESS VALUE ON THE EXAMPLE OF AGRARIAN ENTERPRISE.....50

Lysenok O.V., Liakhovetska V.N.

THE CURRENT STATE AND WAYS OF INCREASING
THE LEVEL OF CAPITALIZATION OF DOMESTIC BANKS.....55

Maslyaeva O.O., Hida M.D.

SPECIFICATION OF FINANCIAL SUPPLY OF AGRICULTURAL PRODUCTION.....58

Perchuk O.V.

FINANCIAL ENSURING OF A NEW QUALITY OF LIFE OF CITIZENS.....62

Plakhtii T.F.

METHODOLOGY FOR ASSESSING THE QUALITY
OF FINANCIAL REPORTING: QUALIMETRIC APPROACH.....65

Prokopenko N.S., Tymoshenko A.O.

PROVIDING THE FISCAL SECURITY OF THE STATE
IN THE CONDITIONS OF EURO INTEGRATION.....72

Roshylo V.I.

WAYS OF INCREASE OF EFFICIENCY OF INTERBUDGETARY
RELATIONS ARE IN UKRAINE.....78

Tabenskaya J.V.

STABILITY AND RELIABILITY OF FINANCIAL INSTITUTIONS
IN THE PERIOD OF SYSTEMIC INSTABILITY.....82

Fedyna V.V., Salamakha Y.V.

NOT-STATEPENSION FUNDS AND INSURANCE COMPANIES
AS PARTICIPANTS OF ACCUMULATIVE RETIREMENT PROVISION.....85

Shevtsova O.Y., Sydorchuk N.O.

COMPETITIVE POSITION OF THE BANK ON THE CREDIT MARKET:
METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSMENT.....89

Shevchuk Y.V. THE MODERN STATE OF DEVELOPMENT OF MEDICAL INSURANCE IN UKRAINE: FINANCIAL ASPECT.....	94
Yakymenko S.O., Kushnir S.O. THE SPECIFICS OF CORPORATE LENDING BY REGIONAL BANKS ON THE EXAMPLE OF BANKS IN ZAPORIZHZHIA REGION.....	98
SECTION 9	
ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT	
Alnaimat Mohammad Ahmad WAYS TO IMPROVE ACCOUNTING AND ANALYSIS OF FINANCIAL PERFORMANCE IN UKRAINE ON THE BASIS OF INTERNATIONAL STANDARDS.....	103
Goncharenko N.G. THE PROBLEMS OF ENTERPRISE COMPETITIVENESS AND THE ROLE OF INTEGRATED ASSESSMENT OF THE RESULTS OF ITS ACTIVITIES IN THEIR SOLUTION.....	107
Huseynova K. PROCESSING AND SYSTEMATIZING ACCOUNTING INFORMATION.....	110
Kostiunik O.V., Storozhuk V.V. DEBIT AND DEBT DEBT MANAGEMENT AT ENTERPRISES.....	113
Mikhaylenko O.V., Skomorohova S.U., Lesyk T.G. COST MANAGEMENT AND PRICE PRICE POLICY.....	116
Onyshchenko O.V., Makarenko R.A. ANALYSIS OF RETAIL TRADE TURNOVER IN UKRAINE AND ITS TRENDS.....	120
Skrypnyk M.I., Grigorevska O.O., Grabchuk I.L. CAUSES OF BANKRUPTCY OF ENTERPRISES: INEFFECTIVE MANAGEMENT OR ACCOUNTING FINANCIAL ABSOLUTE?.....	123
Tkachenko A.S. IMPROVEMENT OF ACCOUNTING ACCOUNTING AS A METHOD OF ECONOMIC REHABILITATION OF AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	127
SECTION 10	
MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY	
Dziubanovska N.V. STATISTICAL ASSESSMENT OF FACTORS OF INFLUENCE ON INTERNATIONAL TRADE USING DISPERSIONAL ANALYSIS.....	131
Kuzmenko O.V., Bozhenko V.V., Docenko T.V. CLUSTERING OF BANKING INSTITUTIONS ON THE USE OF THEIR SERVICES FOR LEGALIZATION OF CRIMINAL INCOME OR FINANCING OF TERRORISM.....	135
Mandra V.V. INNOVATIVE APPROACHES TO THE LOGISTICS MANAGING PROCESSES OF THE SEA COMMERCIAL PORT.....	138
Shpinkovski O.A., Shpinkovska M.I., Smelski J.S. ANALYSIS AND RECOMMENDATIONS FOR THE CREATION OF INFORMATION CREDIT ASSESSMENT SYSTEMS FOR CUSTOMERS OF THE BANK.....	142

СЕКЦІЯ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.563

Бойчук Н.Я.*старший викладач кафедри економіки і підприємництва
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»***Солосіч О.С.***студент
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

ФАНДРАЙЗИНГ ЯК СУЧАСНИЙ МЕТОД РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО ВАЖЛИВИХ ІНІЦІАТИВ

У статті розглянуто фандрайзинг як ефективний засіб залучення матеріальних ресурсів у соціальні проекти з використанням сучасних засобів зв'язку та передачі інформації в обхід традиційних форм фінансування. Фандрайзинг дає можливість реалізувати глобальні проекти у різних сферах розвитку суспільства без залучення великих інституційних інвесторів. Описано особливості застосування наявних інструментів фандрайзингу, таких як, зокрема, краудсорсинг, краудфандинг, ендаументи, соціальні сервітути. На прикладах розглянуто їх комплексне застосування як на мікрорівні, тобто серед підприємців та звичайних людей, так і на макрорівні, тобто серед глобальних проектів, основою фінансування яких є фандрайзингова діяльність. Проаналізовано пріоритетні напрями розвитку фандрайзингу. Запропоновано обґрунтовану зміну наявних підходів до розуміння поняття державного фандрайзингу в умовах української дійсності, а саме забезпечення ролі держави як суб'єкта фандрайзингової діяльності.

Ключові слова: фандрайзинг, соціальні заходи, ефективні засоби та форми здійснення фандрайзингової діяльності, краудсорсинг, краудфандинг, гранти, grid-технології, цифрова філантропія, стратегії розвитку фандрайзингу.

Бойчук Н.Я., Солосіч А.С. ФАНДРАЙЗИНГ КАК СОВРЕМЕННЫЙ МЕТОД РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНО ВАЖНЫХ ИНИЦИАТИВ

В статье рассмотрен фандрайзинг как эффективное средство привлечения материальных ресурсов в социальные проекты с использованием современных средств связи и передачи информации в обход традиционных форм финансирования. Фандрайзинг даёт возможность реализовывать глобальные проекты в разных сферах развития общества без привлечения больших институциональных инвесторов. Описаны особенности применения существующих инструментов фандрайзинга, таких как, в частности, краудсорсинг, краудфандинг, эндаументы, социальные сервитуты. На примерах рассмотрено их комплексное применение как на микроуровне, то есть среди предпринимателей и обычных людей, так и на макроуровне, то есть среди глобальных проектов, основой которых является фандрайзинговая деятельность. Проанализированы приоритетные направления развития фандрайзинга. Предложена обоснованная смена существующих подходов к пониманию понятия государственного фандрайзинга в условиях украинской действительности, а именно обеспечения роли государства как субъекта фандрайзинговой деятельности.

Ключевые слова: фандрайзинг, социальные мероприятия, эффективные средства и формы осуществления фандрайзинговой деятельности, краудсорсинг, краудфандинг, гранты, grid-технологии, цифровая филантропия, стратегии развития фандрайзинга.

Boychuk N.Y., Solosich O.S. FUNDRAISING AS THE MODERN METHOD OF IMPLEMENTATION SOCIAL IMPORTANT INITIATIVES

Fundraising is considered as an effective means of attracting material resources into social projects, using modern means of communication and information transfer avoiding traditional forms of financing in the article. Fundraising enables global projects to be implemented in different spheres of social activities without attracting large institutional investors. The main fundraising tools such as crowdsourcing, crowdfunding, endowment, and others are described. The examples considered their complex application both at the micro level – among entrepreneurs and ordinary people, and at the macro level – global projects, funded by fundraising activities. Priority directions of development of fundraising were analyzed. A substantiated change of existing approaches in understanding the concept of state fundraising in the conditions of Ukrainian reality is proposed, ensuring the role of the state as a subject of fundraising activity.

Keywords: fundraising, social arrangements, effective forms and methods of implementing of fundraising activity, crowdsourcing, crowdfunding, grants, grid-technologies, digital philanthropy, development strategies of fundraising.

Постановка проблеми. Сьогодні українська держава перебуває у складному стані внутрішньої економічної детермінації, що виявляється у зміні старих державних інститутів та формуванні нових на фоні загальнодержавного євроінтеграційного вектору розвитку. Однак складна геополітична ситуація, наявність структурних диспропорцій в економіці, інфляція, знецінення національної валюти та інші фактори зумовлюють скорочення видатків державного бюджету, спрямованих на соціальну сферу та розвиток інноваційних галузей наукових досліджень. За умов розвинутого громадянського суспіль-

ства виникає проблема в реалізації власного інтелектуального потенціалу, що, з одного боку, стимулює розвиток нових форм залучення коштів у громадські проекти в обхід традиційних форм пошуку фінансових ресурсів, а з іншого боку, породжує таке явище, як «витік мізків», коли людина змінює країну проживання, маючи на меті повною мірою реалізувати власний інтелектуальний капітал. Зрозуміло, що на даному етапі розвитку для України найбільш прийнятним є варіант, за якого держава перекладає виконання окремих соціальних функцій на некомерційні організації, тим самим скорочує видатки і підвищує

ефективність соціальних заходів, а громадяни мають можливість як брати участь у важливих соціальних ініціативах, так і самостійно створювати та реалізовувати їх. Саме такий засіб мобілізації матеріальних та нематеріальних ресурсів задля активного впровадження соціальних ініціатив або підтримки наукових досліджень називається «фандрайзинг».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питання фандрайзингу як окремого виду економічної діяльності знайшло своє теоретичне висвітлення в роботах таких українських та іноземних економістів, як А.Дж. Дуглас [6], Т.В. Артемева [7], Дж.М. Брайсон [8], О.В. Комаровський [9], О.І. Корінцева [10], С. Куц [11], А.Н. Соколова [12].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак у працях вітчизняних вчених концепція фандрайзингової діяльності розкрита опосередковано, відсутній ґрунтовний опис інструментів здійснення цього виду діяльності та рекомендації щодо їх успішного використання на практиці. Більшість наукових праць цього напрямку досліджень орієнтована на визначення сутності та окремих елементів впровадження фандрайзингової діяльності. Водночас практичні аспекти фандрайзингу, пов'язані з реалізацією соціально важливих заходів у суспільстві та їх позитивними наслідками, досліджені не повною мірою.

Мета статті полягає у характеристиці фандрайзингу як методу реалізації соціально важливих ініціатив. Досягнення поставленої мети можливо за умови вирішення завдань визначення інструментів для знаходження найефективнішого способу мобілізації матеріальних та нематеріальних ресурсів задля активного впровадження соціальних ініціатив або підтримки наукових досліджень, які спроможні сформувати фінансово-матеріальну базу розвитку соціальних програм, а також визначення стратегії розвитку фандрайзингу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Слово «фандрайзинг» (“fundraising”) походить з англійської мови й утворене сполученням двох слів, таких як “fund” (з англ. «грошові кошти») і “raise” (з англ. «підіймати, збільшувати»). Цей термін може бути визначений як система комплексних заходів з мобілізації та залучення матеріальних засобів (зокрема, фінансових) з метою впровадження соціально важливих проектів, підтримки діяльності громадських або благодійних організацій, реалізації перспективних наукових розробок, яка може здійснюватися на всіх рівнях організації суспільства.

Об'єктами фандрайзингової діяльності є донори фінансових ресурсів, ними можуть виступати як фізичні особи, так і господарські об'єднання, комерційні структури, благодійні фонди. До суб'єктів фандрайзингу відносять неприбуткові урядові та неурядові організації, краудфандингові платформи у мережі Інтернет, які займаються пошуком ефективних способів залучення грошових коштів або дають можливість знайти грошову підтримку суспільно значимих ідей та проектів приватних осіб.

Принципи здійснення фандрайзингової діяльності передбачені в Декларації етичних принципів у фандрайзингу, створеній Інститутом професійного фандрайзингу. До них відносяться чесність, прозорість, цілісність, пошана та емпатія [1]. Ці принципи спонукають фандрайзерів до правильних дій для досягнення поставлених цілей в процесі пошуку та залучення ресурсів для своєї діяльності.

Поняття фандрайзингу безпосередньо пов'язане з благодійною діяльністю, адже фінансові та будь-

які інші матеріальні ресурси об'єктів цієї діяльності базуються на принципах добровільності та безповоротності, які мають на меті вирішення соціальних проблем або підтримку суспільно необхідних програм. Використання інструментів фандрайзингової діяльності є об'єктивною необхідністю ефективної роботи суспільного інституту благодійності у XXI столітті. Перевагами фандрайзингу є можливість прямої взаємодії з громадянським суспільством, а не лише пошук підтримки з боку власників великих фінансових капіталів.

Фандрайзинг є сучасним засобом формування фінансово-матеріальної бази розвитку соціальних програм, саме тому інструменти впровадження цього виду діяльності інтегрують у собі як традиційні форми й методи залучення коштів, так і більш сучасні напрацювання у цій галузі, а саме використання інформаційних технологій, мережі Інтернет, PR-технологій (public relations), прогресивних методів інтерактивного представлення інформації. Розглянемо найбільш ефективні засоби та форми здійснення цього виду діяльності, які позитивно зарекомендували себе в процесі здійснення світової фандрайзингової практики.

Краудсорсинг – система залучення та використання інтелектуального потенціалу або матеріальних ресурсів великої кількості приватних осіб, які добровільно витрачають власний вільний час та ресурси, координуючи свою діяльність в глобальній мережі Інтернет. Тобто такий вид відносин виникає лише на підставі договору публічної оферти без будь-яких форм трудових договорів. Ключову роль у цьому процесі відіграють інформаційні технології, які дають змогу залучати інтелектуальні можливості людей з будь-якої точки земної кулі, ефективно координуючи їх роботу в єдиному інформаційному центрі.

Краудфандинг – одна з сучасних форм «суспільного фінансування», що здійснюється у віртуальному просторі мережі Інтернет на спеціальних краудфандингових платформах. Він передбачає, що будь-яка людина має змогу матеріально підтримати важливу, на її думку, ініціативу або стартап-проект. Краудфандинг-платформи дають можливість публікації в мережі та здійснення найрізноманітніших проектів: від збору коштів на лікування окремої людини до пошуку фінансування для реалізації концепту нової комп'ютерної гри. Головною умовою є встановлення мінімально необхідної суми для реалізації проекту, сам ресурс надає визначену кількість днів для збору вказаного обсягу, а якщо зібраних коштів не вистачило, вони повертаються інвесторам. Ефективність цього інструмента на практиці можна побачити на прикладі всесвітньо відомої платформи Kickstarter, відповідно до статистики якої, кількість грошей, інвестованих в успішні проекти, складає \$2,92 млрд. [2].

Ендавмент – це певний обсяг майнових активів, який надається певній неприбутковій організації для вкладання в об'єкти інвестування. Наданий ендавмент є абсолютно недоторканим, а сама організація має право лише на використання прибутку, отриманого від інвестування наданого ендавменту. При цьому надавач ендавменту має право самостійно визначати цілі та способи застосування отриманого прибутку, що є об'єктивною ознакою самого поняття «ендавмент». Найбільш яскравим прикладом застосування цього інструмента є система вищої освіти Сполучених Штатів Америки.

Система благодійних сервітутів передбачає надання права володіння та користування земель-

ними ділянками їх власниками на умовах провадження благодійної діяльності їх тимчасовими утримувачами.

Гранти – визначений обсяг коштів, матеріальних ресурсів, послуг, цільового призначення, який надається грантодавцем на засадах безоплатності і безповоротності переможцю конкурсу на отримання відповідної допомоги.

Grid-технології – один з перспективних напрямів розвитку сучасних комп'ютерних технологій, сутність якого полягає в об'єднанні потужностей тисяч комп'ютерів незалежно від їх географічного розташування. Ця технологія знайшла широке застосування не лише в галузі наукових досліджень, рішення прикладних задач зі складними математичними обчисленнями, але й у промисловості, діяльності великих фірм та корпорацій світового рівня, адже Grid-технологія дає змогу швидко й безпечно обробляти надвеликі масиви даних, не витрачаючись на побудову суперкомп'ютерів. Саме ця технологія має потенціальну можливість стати хрестоматійним прикладом застосування найсучаснішого інструмента фандрайзингової діяльності – цифрової філантропії, що відкриває широкі можливості для молодих науково-дослідницьких центрів, котрі за відсутності належної підтримки з боку держави не в змозі дозволити собі відповідні технічні потужності.

Кожен з наведених вище інструментів ведення фандрайзингової діяльності знайшов широке застосування у світовій практиці фандрайзингу. Завдяки їм були створені та реалізовані тисячі соціально значущих проєктів та ініціатив громадського суспільства, що стало прикладом ефективної взаємодії суспільних інститутів в обхід складного бюрократичного апарату держави й традиційних форм залучення грошових ресурсів.

Успіх реалізації різних форм фандрайзингу багато в чому залежить від здатності фандрайзерів пояснити потенціальним донорам привабливість запропонованих проєктів, наявність спільних інтересів, можливих перспектив партнерства [7, с. 137].

Одним із прикладів ефективності фандрайзингової діяльності є популярний у Великій Британії та Ірландії мобільний додаток “FoodCloud”, котрий вирішує проблему великої кількості нереалізованих товарів у кафе та магазинах роздрібною торгівлі, які зазвичай знищуються в процесі перероблення, що негативно впливає на екологію. Ця організація дає змогу скоординувати діяльність локальних благодійних організацій, уникнувши знищення тисяч тонн продовольства, тим сам забезпечивши їжею найбільш вразливі населення, які потребують соціального захисту. За час діяльності цієї організації на соціально важливі цілі було реалізовано близько 9 234 т їжі та сумарно змогли заново перерозподілити близько 20,3 млн. продуктових наборів для бідних верств населення по всій Британії та Ірландії, а також запобігти утворенню вуглекислого газу [3].

Вдалим прикладом застосування інтерактивних технологій у практиці фандрайзингу є акція Австралійського Інституту меланомі під назвою «Зупини меланому». На людних вулицях великих австралійських міст були встановлені борди з інтерактивним зображенням постійно прогресуючої пухлини меланомі, підкріпленим статистичними даними щодо смертності від пухлин цього виду. Поряд з «пухлиною» встановлений термінал, лише провівши карткою по якому, людина може пожертвувати \$1,99, а розмір інтерактивної пухлини буде відповідним чином зменшуватися або збільшуватися залежно від частоти пожертвувань [4].

Ефективне використання інтернет-технологій разом із сучасними засобами візуального представлення інформації демонструє проєкт під назвою “GiveClearWater”. Головна мета діяльності цієї організації полягає в залученні грошових коштів для купівлі спеціального обладнання та установок з очищення забрудненої промисловими викидами північної частини річки Амазонки. У цьому регіоні мешкають нечисленні племена зі своєю самобутньою культурою та мовою, які знаходяться на межі зникнення через відсутність доступу до чистої питної води. Окрім традиційних заходів приваблення грошових пожертвувань на фінансування основних цілей кампанії, ця організація створила на своєму веб-ресурсі відкриту геомапу, завдяки якій кожна людина може прослідкувати пряме призначення зібраних коштів, збільшивши розмір мапи, побачити встановлене обладнання для забезпечення місцевих людей питною водою [5].

Головною причиною успіху вищезгаданих соціально орієнтованих проєктів є розумне використання базових принципів та сучасних інструментів ведення фандрайзингової діяльності, таких як відкритість та прозорість, залучення інтерактивних методів подачі інформації, проста процедура перерахування благодійних внесків та їх незначний розмір, головний акцент робиться на вирішальному впливі емоційної складової на прийняття рішень. В процесі поєднання усіх цих елементів ми отримуємо велику кількість разових внесків, що дає змогу, окрім залучення значних коштів у певний проєкт, викликати позитивні зрушення у системі світогляду окремих людей.

Можливість ефективної реалізації різних форм фандрайзингу багато в чому залежить від здатності фандрайзерів пояснити потенціальним донорам привабливість запропонованих проєктів, наявність спільних інтересів, можливих перспектив партнерства [7, с. 137].

Для успішної фандрайзингової діяльності неприбутковим організаціям необхідно визначитися з плануванням ефективних дій своєї організації та вибрати стратегію розвитку, яка забезпечить досягнення поставлених цілей. Відомо декілька пріоритетних напрямів розвитку організацій, правильне використання яких дасть змогу досягти успішності. До них відносяться стратегія зростання доходів, стратегія залучення донорів, стратегія знання про справи та діяльність організації серед схожих організацій, стратегія ефективності, стратегія стабільності [11, с. 86]. Стратегія зростання допоможе організації забезпечити збільшення доходів та стабільність їх надходження. Інструментом, завдяки якому можлива реалізація цієї стратегії, є інтернет-технології. Використовуючи стратегію залучення донорів фінансових ресурсів, організація розробляє план заходів, які в перспективі зацікавлять потенційних донорів. Інструментом є телефонний фандрайзинг, залучення бажаючих співпрацювати з даною організацією для досягнення поставленої мети. Інструментом реалізації стратегії, яка допоможе повернути до себе увагу та зміцнити імідж, є робота із засобами масової інформації, бізнес-структурами в плані реалізації маркетингових дій соціального характеру. Використання стратегії, яка зробить організацію знаною серед подібних, допоможе повернути до себе увагу зацікавлених осіб. Найвищу віддачу від залучених коштів принесе застосування стратегії ефективності. До інструментів цієї стратегії можна віднести отримання грантів. Можливість організації не витратити кошти на фандрайзинг та отримувати постійні гро-

шові надходження, інструментом якої є постійний капітал (ендавмент), забезпечує стратегія стабільності. Ефективне поєднання перерахованих стратегій дасть можливість організаціям успішно функціонувати та мати стабільний розвиток.

В умовах розвинутого громадянського суспільства фандрайзинг є привабливим інструментом реалізації власних соціальних ініціатив. Однак в Україні фандрайзинг зіштовхується з низкою проблем, головними з яких є низькі соціальні стандарти та рівень матеріального забезпечення населення, відсутність необхідних соціальних програм розвитку та загальної стратегії як такої, що межує із соціальною дисфункцією держави загалом та провокує процеси інтелектуальної міграції населення. В такій ситуації актуальним стає механізм державного фандрайзингу, який передбачає застосування державою базових інструментів фандрайзингу для залучення коштів у власні проекти. Втім, на нашу думку, в нинішніх умовах доцільно відійти від традиційного розуміння поняття державного фандрайзингу, адже щодо України держава повинна виступати суб'єктом цього виду діяльності. Оскільки в умовах високого рівня корупційності державних установ та відсутності довіри до держави як серед звичайних громадян, так і серед представників бізнесу залучення коштів в об'єкти державного фандрайзингу стає неефективним. Натомість держава як суб'єкт фандрайзингу, з одного боку, зможе забезпечити ефективне цільове використання бюджетних коштів в обхід традиційних корупційних схем, а з іншого боку, дасть можливість реалізувати інтелектуальний потенціал власних громадян у соціально важливих напрямках.

Стабільний розвиток та результативність дій забезпечать організаціям правильне використання стратегій розвитку. Сучасні засоби державного фандрайзингу є ефективними й дієвими, утім держава повинна послідовно робити кроки щодо покращення економічного клімату для створення сприятливих умов ведення цього виду діяльності в Україні.

Висновки. В умовах напруженої соціально-економічної ситуації в Україні високою результативністю характеризується застосування найбільш ефективних засобів та форм здійснення фандрайзингу. Проведене дослідження показало, що для ефективно реалізації соціальних ініціатив необхідні досконале володіння та вміння застосування способів та методів сучасної фандрайзингової діяльності. «Розумний» фандрайзинг характеризується комплексом дій у фізичному та цифровому просторі для поширення інформації про соціальні проблеми, які потребують термінового вирішення. У статті проведено ґрунтовний опис ефективних засобів та форм здійснення фандрайзингової діяльності, а також надано рекомендації щодо

їх успішного використання на практиці. Практичні аспекти фандрайзингу пов'язані з реалізацією соціально важливих заходів у суспільстві та їх позитивними наслідками. Прийняті рішення стосовно пожертвування невеликих сум мають серйозні результати: незначні суми змінюють життя людей, які потребують допомоги, пожертвування в присутності інших людей сприяють популяризації благодійності, відчуття позитивних емоцій від виконаної дії надихають людей для подальших перспективних дій в цьому напрямі. Методи фандрайзингової діяльності є швидкими та доступними, а ефективне поєднання базових стратегій розвитку забезпечить стабільність функціонування організацій.

Аналізуючи та систематизуючи різні підходи до визначення фандрайзингу, ми удосконалили та розвинули сутність поняття «фандрайзингова діяльність» як системи комплексних заходів з мобілізації та залучення матеріальних засобів з метою підтримки діяльності громадських або благодійних організацій, впровадження соціально важливих проектів та реалізації перспективних наукових розробок некомерційного характеру, яка може здійснюватися на всіх рівнях організації суспільства незалежно від форми власності, характеру фінансування та масштабів діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Декларація етичних принципів у фандрайзингу // Офіційний сайт Інституту професійного фандрайзингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fundraiser.org.ua/pro/dokumenty-ipf/etychnyj-kodeks-fandrajzeriv>.
2. Kickstarter stats [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kickstarter.com/help/stats>.
3. FoodCloud [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://food.cloud>.
4. Умный фандрайзинг: просто, понятно, круто [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://philanthropy.ru/analysis/2017/02/03/45895>.
5. GiveClearWater [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://giveclearwater.org>.
6. Дуглас А.Дж. Основные принципы фандрайзинга / А.Дж. Дуглас, К.Дж. Карлсон. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 240 с.
7. Брайсон Дж.М. Стратегічне планування для державних і неприбуткових організацій / Дж.М. Брайсон; пер. з англ. – Львів: Літопис, 2004. – 352 с.
8. Комаровський О.В. Фандрайзинг у питаннях, відповідях та цитатах: [навч. посіб.] / О.В. Комаровський. – Луганськ, 2007. – 54 с.
9. Корінцева О.І. Менеджмент неприбуткових організацій: [навч. посіб.] / О.І. Корінцева. – Суми: Собор, 2004. – 76 с.
10. Куц С. Фандрайзинг АВС: посібник для початківців / С. Куц. – К.: Центр філантропії, 2008. – 92 с.
11. Чернявська О.В. Фандрайзинг: [навч. посіб.] / О.В. Чернявська, А.М. Соколова. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 188 с.

УДК 368:339.13–049.5

Бондар Є.І.*аспірант кафедри банківської справи
Дніпровського національного університету
імені Олеся Гончара*

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА СТРАХОВОГО РИНКУ

Стаття присвячена системному підходу до дослідження страхового ринку щодо його фінансової безпеки. Досліджено передумови забезпечення фінансової безпеки страхового ринку відповідно до основних принципів системного підходу. Забезпечення фінансової безпеки страхового ринку передбачається здійснювати за рахунок системного підходу до стратегічного виміру.

Ключові слова: страхова діяльність, системний підхід, економічна безпека, фінансова безпека, регулювання, стратегічне управління.

Бондарь Е.И. ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ СТРАХОВОГО РЫНКА

Статья посвящена системному подходу к исследованию страхового рынка касательно его финансовой безопасности. Исследованы предпосылки обеспечения финансовой безопасности страхового рынка в соответствии с основными принципами системного подхода. Обеспечение финансовой безопасности страхового рынка предполагается осуществлять за счет системного подхода к стратегическому измерению.

Ключевые слова: страховая деятельность, системный подход, экономическая безопасность, финансовая безопасность, регулирование, стратегическое управление.

Bondar Y.I. FINANCIAL SECURITY OF INSURANCE MARKET

The article focuses on the system approach in the study of the insurance market regarding its financial security. The preconditions for ensuring the financial security of the insurance market in accordance with the basic principles of the system approach are examined. The financial security of the insurance market is foreseen by the systemic approach in the strategic dimension.

Keywords: insurance activity, system approach, economic security, financial security, regulation, strategic management.

Постановка проблеми. В Концепції забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері [1] приділено увагу різним видам фінансової діяльності. Страхова діяльність не отримала окремого розгляду, а забезпечення її безпеки має проводитись так, як і діяльність інших небанківських фінансово-кредитних установ. Фінансова безпека страхового ринку та окремих його учасників – це ще й передумова підтримки фінансової безпеки економіки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань фінансової безпеки страхового ринку присвячено наукові праці О.І. Барановського, А.С. Боженко, О.О. Гаманкової, М.М. Єрмошенко, О.Й. Жабинця, Ю.В. Панкова, С.В. Сокол та інших вчених. Фінансова безпека страхового ринку розглядається науковцями як складова його економічної безпеки [2, с. 280]; як складова фінансової безпеки країни [3; 4]; як фінансово-економічна безпека розвитку страхового ринку [5, с. 280]; як фінансова безпека ринку страхових послуг і страхових організацій [6, с. 258]. Окремо розглядається фінансова безпека страховика, страхової компанії або страхової корпорації [7; 8; 9].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Актуальним, на нашу думку, залишається питання системного підходу до визначення й оцінки фінансової безпеки страхового ринку. Страховий ринок як система, що складається з багатьох елементів і що підпорядковується системі вищого рівня – фінансовому ринку, схильний до появи додаткових загроз безпеці. Ідентифікація загроз фінансовій безпеці страхового ринку є передумовою забезпечення її необхідного рівня.

Мета статті полягає в обґрунтуванні необхідності застосування системного підходу до дослідження страхового ринку як складно організованої системи на основі використання основних принципів системного підходу, який має слугувати базою забезпечення фінансової безпеки страхового ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Страховий ринок можна розглядати як складну еконо-

мічну систему. Для його дослідження вибираємо системний підхід. Саме системний підхід дає можливість ідентифікувати фактори впливу на діяльність, стан та рівень фінансової безпеки страхового ринку та його учасників, визначити напрям та інтенсивність впливу. Як методологічний напрям дослідження складно організованих об'єктів системний підхід дає змогу провести якісний аналіз і оцінку складових страхового ринку, інтеграційних аспектів взаємодії з іншими сегментами фінансового ринку, визначити загрози фінансовій безпеці.

Необхідно дотримуватися основних принципів системного підходу [10]. Відповідно до принципу багатоплановості страховий ринок є самостійною, сформованою системою, що об'єднує багато елементів, а саме страхових компаній, які забезпечують надання страхових послуг юридичним та фізичним особам. Водночас страховий ринок – це окремий сегмент фінансового ринку, частина відповідної макросистеми.

Страховий ринок не є ізольованим елементом фінансового ринку, а функціонує в тісній взаємодії з його іншими складовими, а саме:

1) з банківським ринком (у вигляді споживача банківських послуг з розрахункового обслуговування, як кредитор під час розміщення коштів на депозитах, як продавець страхових послуг під час страхування фінансових ризиків та інших ризиків, які притаманні банківській діяльності, а також як партнер під час страхування заставного майна за кредитами тощо);

2) з ринком цінних паперів, валютним ринком, ринком дорогоцінних металів під час формування власної структури активів за рахунок найбільш ефективного використання накопичених страхових резервів.

Велика кількість різних фінансових інститутів стає джерелом загроз фінансовій безпеці страхового ринку та окремих страхових компаній [11].

Основним сектором, який об'єднує практично усі раніше визначені сегменти фінансового ринку,

є інвестиційний. Нині інвестиційний напрям діяльності страхових організацій України залишається недостатньо мірою розвиненим, а інвестиційний потенціал – недостатньо використаним порівняно з аналогічними напрямками в країнах з розвинутою економікою. Це пояснюється тим, що українські страхові компанії найбільшу частку своїх активів розміщують у банківських депозитах. Непопулярність цінних паперів серед страхових компаній зумовлена питаннями роботи з ризиками під час короткострокового кредитування (ризикове страхування) та довгострокового інвестування (страхування життя). Інтеграційні процеси об'єднання фінансових інститутів різних сегментів фінансового ринку формують загрозу системного ризику в умовах інтеграції фінансового капіталу.

Принцип багатомірності враховує й різні підходи до визначення місця фінансової безпеки серед різновидів економічної безпеки. Так, разом із фінансовою безпекою страхового ринку О.М. Заєць [2, с. 280] розглядає його макроекономічну, зовнішньоекономічну, інвестиційну, науково-технологічну, енергетичну, виробничу, демографічну, соціальну, продовольчу безпеку. Такі напрями економічної безпеки, як енергетична та продовольча, не є характерними для сегментів фінансового ринку, зокрема страхового. Вони мають розглядатися для рівня всієї економіки країни чи ринків її реального сектору. Рівень економічної безпеки О.М. Заєць розглядає як основу оцінки стану ринку страхових послуг та рівня майнової захищеності фізичних та юридичних осіб держави [2, с. 277].

О.І. Барановський дає визначення фінансової безпеки ринку страхових послуг загалом і конкретної страхової організації як «рівня забезпечення страхових компаній фінансовими ресурсами, який дав би їм змогу в разі потреби відшкодувати обумовлені в договорі страхування збитки їх клієнтів і забезпечити ефективне функціонування» [6, с. 258]. Це визначення більшою мірою частково відображає стан фінансової безпеки не всього страхового ринку, а тільки окремої страхової компанії.

Рівень фінансової безпеки страхового ринку С.В. Сокол вважає важливим індикатором розвитку страхового ринку [12, с. 285]. Рівень фінансової безпеки страхового ринку автор пропонує визначати тим, наскільки ефективно суб'єкти страхового ринку можуть дієво протистояти наявним та потенційним загрозам та усувати негативні фактори впливу на функціонування страхового ринку [12, с. 290]. Саме тому пропонується перелік внутрішніх та зовнішніх загроз фінансовій безпеці страхового ринку. Представлені загрози здебільшого властиві як діяльності всього страхового ринку, так і окремим страховим компаніям.

А.С. Боженко розглядає механізм проведення операцій перестрахування як інструмента підвищення фінансової безпеки страхового ринку [13, с. 2, 7, 14]. Автор визначив необхідність такого механізму як об'єктивну передумову забезпечення фінансової безпеки як ринку загалом, так і страхових компаній зокрема. Реалізація перестрахування – це ще одна можливість розглядати фінансову безпеку ринку за системними принципами.

Наступним напрямом системного розгляду страхового ринку є дослідження його концентрації в різних регіонах країни. Водночас помітний структурний перекик спостерігається в ступені розвитку страхової галузі в столиці і регіонах [14]. Ринки страхування переважно зосереджені у великих промислових цен-

трах, таких як Київ (більш 60%), Харків, Донецьк, Дніпропетровськ, Одеса і Запоріжжя. Водночас західний регіон є малорозвиненим. Малу кількість страховиків у цьому регіоні пов'язують з відсутністю в ньому великих промислових підприємств, а також із дуже низькою платоспроможністю населення.

Філіальні мережі, а тим більше сформований ринок професійних посередницьких послуг недостатньо розвинуті. У середньому на одну страхову компанію України приходить від однієї до чотирьох філій.

Дотримання принципу ієрархічності вимагає розглядати систему регулювання страхового ринку та механізми забезпечення фінансової безпеки ринку за всіма рівнями страхової діяльності.

Нині особливо актуальними є питання регулювання та нагляду, зокрема пруденційного, за діяльністю учасників страхового ринку [15]. «Пруденційний» в перекладі з англійської означає «розумний», «обачливий». В літературі сутність пруденційного нагляду розглядається частіше в рамках банківської діяльності. Вузьке розуміння пруденційного нагляду передбачає лише нормативи щодо діяльності страховиків (вимоги до капіталу, платоспроможності, активів, пасивів тощо), більш широке тлумачення змісту пруденційного нагляду включає в себе питання оцінки професійності менеджменту страховиків [16, с. 39]. В деяких країнах (наприклад, в Австралії) суб'єктами пруденційного нагляду і нагляду за діяльністю страхової організації є різні уповноважені органи. В Україні суб'єктом пруденційного нагляду є Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг.

Відповідно до вимог українського законодавства державний нагляд здійснюється за принципом контролю на основі дотримання вимог діяльності. Під час здійснення страхової діяльності контролюються [15]:

- належний рівень статутного фонду та інших резервних фондів;
- дотримання відповідного рівня чистих активів та вимоги щодо їх розрахунку на підставі справедливої вартості активів;
- перевищення фактичного запасу платоспроможності над розрахунковим нормативним (маржа платоспроможності);
- розміщення коштів страхових резервів в активи визначених категорій, що відповідають вимогам якості та диверсифікації;
- правильність застосування методики розрахунку всіх видів страхових резервів відповідно до облікової політики страхової компанії;
- максимальний розмір ризику, який може утримувати страховик щодо одного об'єкта страхування (власне утримання);
- належний рівень фінансової стійкості (надійності) перестраховиків шляхом встановлення вимог до наявності відповідного рейтингу, присвоєного міжнародними рейтинговими агентствами.

Принцип різнопорядковості властивостей дає можливість досліджувати фінансову безпеку страхового ринку з урахуванням особливостей оцінки фінансової безпеки ринку та оцінки фінансової безпеки окремих страхових компаній.

Стан фінансової безпеки страхових компаній залежить від зовнішніх та внутрішніх факторів діяльності і розвитку. Зовнішні фактори впливу для сучасних учасників страхового ринку України формуються, з одного боку, за рахунок фінансово-кредитної політики держави, впливу світових фінансових ринків, а з іншого боку, за рахунок відносин,

що складаються між суб'єктами господарювання на внутрішніх ринках країни.

Зокрема, державна політика у сфері небанківського фінансового сектору повинна бути спрямована на створення системи ідентифікації ризиків, посилення прозорості та відкритості в діяльності фінансових установ та органу, який здійснює державне регулювання і нагляд за такими установами. Таким чином, найбільш повний розгляд фінансової безпеки на страховому ринку в межах фінансової безпеки країни представлено в проекті Концепції фінансової безпеки України [17].

На фінансовому ринку страхові компанії, по-перше, здійснюють свою основну діяльність, захищаючи економічні інтереси інших учасників ринку, по-друге, виступають безпосередніми інвесторами.

Система фінансової безпеки страхових компаній має формуватися на стратегічному рівні з урахуванням необхідності розвитку компанії.

А оскільки будь-які управлінські рішення та заходи, здійснені на їх підставі, приводять до певних змін, управління будь-якою окремою сферою в страховій галузі можна розглядати як управління розвитком (змінami). При цьому прийняття рішень щодо розвитку є елементом стратегічного управління. Виходячи з цього, складовими системи управління розвитку страховою діяльністю, страховою компанією пропонуємо визначити управління (стратегії) диверсифікацією напрямів діяльності (розширення переліку страхових послуг), реорганізацією (фінансове оздоровлення, оптимізація організаційної структури), інтеграцією, оптимізацією потенціалу (наприклад, інвестиційного), а також забезпеченням фінансової безпеки.

Саме дослідження стратегічних напрямів розвитку ринку та окремих страхових компаній представляє використання принципу динамічності системного підходу. Формування стратегії розвитку складної системи має проводитися на базі результатів стратегічного конкурентного аналізу.

В наборі стратегій розвитку страхової установи мають бути такі.

1) Стратегія стійкості та фінансової безпеки страхової компанії (підтримання досягнутої ринкової позиції). При цьому така стійкість є постійно змінною, адже страхова компанія існує на ринку, інші учасники якого обумовлюють зміну його станів, тому навіть забезпечення досягнутого вимагатиме заходів пристосувань до змін.

2) Стратегія розширення страхової компанії (освоєння нових продуктів, вихід на нові ринки, розширення клієнтської бази, диверсифікація страхового портфеля тощо).

Висновки. Забезпечення фінансової безпеки страхового ринку необхідно реалізовувати за рахунок системного підходу у дослідженні фінансового ринку як складної економічної системи, у формуванні стратегій розвитку страхового ринку щодо підтримки необхідного рівня його фінансової безпеки.

Страховий ринок як ринок складається з трьох основних взаємопов'язаних елементів, таких як предмет торгівлі (попит і пропозиція на страхові послуги), суб'єкти (страхувальники, страховики та перестраховики), а також система регулювання та інфраструктура. Відповідно до принципів системного аналізу середовища страхового ринку необхідно виокремлювати його організаційно-правові, інституціональні, галузеві, територіальні підсистеми з метою уточнення можливих загроз фінансовій безпеці.

Також необхідно враховувати інтеграційні процеси на страховому ринку України, такі як

об'єднання компаній на рівні одного ринку або розвиток міжгалузевих зв'язків за рахунок об'єднання фінансових структур між різними сегментами фінансового ринку, що приводить до інтеграції фінансового капіталу. Вітчизняний фінансовий ринок характеризується взаємопроникненням різних його складових, причому найбільш поширеною є взаємодія банківського та страхового секторів.

Комплекс конкурентних стратегій страхового ринку макро- та макrorівнів включає стратегію її фінансової безпеки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Концепція забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері: схв. Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 15 серпня 2012 року № 569-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/569-2012-%D1%80>.
2. Заєць О.М. Економічна безпека страхового ринку України / О.М. Заєць // Вісник ЛДУВС ім. Е.О. Дідоренка. – 2013. – № 1. – С. 277-282.
3. Субботович Ю.В. Індикатори фінансової безпеки України / Ю.В. Субботович, О.М. Антропова // Світ фінансів. – 2013. – № 2. – С. 144-145.
4. Лазарева А.П. Фінансова безпека країни: загрози та основні напрями зміцнення / А.П. Лазарева // Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія: Економіка. – 2014. – Вип. 27. – С. 88-94.
5. Дубина М.В. Теоретичні аспекти визначення та систематизації факторів впливу на фінансово-економічну безпеку розвитку страхового ринку України / М.В. Дубина, Г.В. Кравчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ir.stu.cn.uabistream/handle/123456789/8956/25C_Дубина.pdf.
6. Барановський О.І. Фінансова безпека: [монографія] / О.І. Барановський. – К.: Фенікс, 1999. – 338 с.
7. Нагайчук Н.Г. Інструментарій управління фінансовою безпекою страховиків / Н.Г. Нагайчук // Вісник УБС НБУ. – 2014. – № 2(20). – С. 195-198.
8. Матвійчук Л.О. Концептуальні аспекти фінансової безпеки страхових компаній / Л.О. Матвійчук // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2013. – Т. 18. – Вип. 2/1. – С. 30-32.
9. Папка О.С. Теоретичні аспекти фінансової безпеки страхових корпорацій / О.С. Папка // Наукові записки. – 2011. – № 3(36). – С. 109-112.
10. Лімонова Л.О. Системний підхід як методологічна основа дослідження, аналізу та моделювання соціально-економічних систем / Л.О. Лімонова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://dl.nure.ua/pluginfile.php/1167/mod_resource/content/1/01.pdf.
11. Кузьменко О.Г. Фінансова безпека страхового ринку України / О.Г. Кузьменко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/conf/eko/06okt2014/31.pdf>.
12. Сокол С.В. Страховий ринок та основні загрози його фінансовій безпеці / С.В. Сокол // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2012. – Вип. 34. – С. 285-290.
13. Боженко А.С. Перестраховування у забезпеченні фінансової безпеки страхового ринку: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / А.С. Боженко. – Суми, 2015. – 20 с.
14. Чвертко Л.А. Страховий ринок України: реалії та перспективи розвитку / Л.А. Чвертко // Вісник Київського інституту бізнесу та технологій. – 2010. – № 1. – С. 55-58.
15. Про затвердження Концепції запровадження пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами та Програми розвитку системи пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами: Розпорядження Державної комісії з регулювання фінансових послуг України від 15 липня 2010 року № 585 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pension.kiev.ua/files/fsr_concept_prudential_supervision_n585_15jul2010.pdf.
16. Зискінд І.О. Сутність державного регулювання та нагляду за страховиками / І.О. Зискінд // Вісник Академії адвокатури України. – 2009. – № 2(15). – С. 37-42.
17. Концепція фінансової безпеки України (проект) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://docus.me/d/930308>.

УДК 336.774

Голосенін І.О.
здобувач

Київського національного торговельно-економічного університету

ПОБУДОВА ФІНАНСОВОЇ МОДЕЛІ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ПРО РЕСТРУКТУРИЗАЦІЮ ПРОБЛЕМНОГО КРЕДИТУ

Реструктуризація кредитів, що надані банком клієнтам, значною мірою визначає якість активів і фінансовий стан банку. Кредитні операції займають значну частку активних операцій банків, генерують прибутки або збитки, а також високий рівень ризику. У банківській практиці є широкий спектр варіантів урегулювання проблемної заборгованості, вибір яких має залежати від оцінки очікуваних надходжень коштів від клієнтів банку протягом середньострокової перспективи та прогнозного періоду підтримки стосунків із клієнтом-позичальником. Автор пропонує удосконалений метод оцінки альтернатив урегулювання заборгованості клієнтів з урахуванням комплексу притаманних ризиків та загальної дохідності обслуговування боргу таких клієнтів (lifetime value), включаючи бізнес із пов'язаними з ними компаніями та приватними особами.

Ключові слова: банки, кредитування, проблемні кредити, реструктуризація кредитів, цінність клієнта, управління відносинами з клієнтами.

Голосенін І.О. ПОСТРОЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ О РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРОБЛЕМНЫХ КРЕДИТОВ

Реструктуризація кредитів, предоставлених банком клієнтам, в значительной мере определяет качество активов и финансовое состояние банка. Кредитные операции занимают значительную долю активных операций банков, генерируют прибыль или убыток, а также высокий уровень риска. В банковской практике применяется широкий спектр вариантов урегулирования проблемной задолженности, выбор которых должен зависеть от оценки ожидаемых поступлений средств от клиентов банка в течение среднесрочной перспективы и прогнозного периода поддержания отношений с клиентом-заемщиком. Автор предлагает усовершенствованную методику оценки альтернатив регулирования задолженности клиентов с учетом комплекса присущих рисков и общей доходности обслуживания долга таких клиентов (lifetime value), включая бизнес со связанными с ними компаниями и частными лицами.

Ключевые слова: кредитование, банки, проблемные кредиты, реструктуризація кредитов, ценность клиента, управление взаимоотношениями с клиентами.

Golosein I.O. CONSTRUCTION OF THE FINANCIAL MODEL FOR DECISION-MAKING ON THE PROBLEM-LENDING RESTRUCTURING

Restructuring of loans granted by the bank to clients largely determines the quality of assets and financial condition of the bank. Lending activity forms a significant portion of bank operations, with generating profits or losses, higher level of risk. In banking practice, there is a wide range of options for dealing with problem debts, while the choice of which should depend on estimating the expected revenues from the clients of the bank during the medium term and the forecast period of maintaining relations with the client-borrower. The author offers an improved methodology for evaluating alternatives for customer debt management, taking into account the complex of inherent risks and general lifetime value of such customers, including profits from business with related companies and individuals.

Keywords: banks, lending, problem loans, loan restructuring, customer value, customer relationship management.

Постановка проблеми. Банки практично в усіх країнах світу з різним рівнем розвитку зазнали випробування під час кредитних криз різного масштабу, глибини та тривалості. За рівнем проблемних кредитів банківська система України перебуває у глибокій кризі. Оскільки кредитні портфелі становлять ядро дохідних активів банків, то погіршення якості кредитів вимагало адекватних, оперативних та ефективних заходів на рівні регулятора та банків. У 2017 році частка непрацюючих кредитів у банківській системі України тримається на рівні 61-63%, а їх сума зросла з 242 млрд грн до 311 млрд грн на кінець вересня 2017 року [2]. Такі масштаби проблемної заборгованості є результатом дії ендогенних та екзогенних факторів, у тому числі хибної практики реструктуризації нежиттєздатних позичальників; застосування подвійних стандартів у кредитній політиці більшості українських банків; низької ефективності методів роботи з проблемними кредитами. Все це зумовлює необхідність розроблення нових підходів до управління проблемними кредитами в банках, що приведе до відновлення кредитування реального сектору економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження проблемної заборгованості банків зробили сучасні економісти та практики, такі, як Т.М. Болгар [1], Є.М. Поздняков [3], В.М. Сирота

[4], І. Ю. Тарануха [6] та ін. Проте увага дослідників більше зосереджена на причинах виникнення проблемних боргів та класифікації форм реструктуризації. Водночас поза увагою залишається багато питань щодо методології вибору рішень у процесі реструктуризації проблемних кредитів.

Постановка завдання. Мета статті полягає у визначенні принципів вибору форми реструктуризації проблемних боргів у вітчизняних банках на підставі аналізу передового міжнародного досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. У світі регуляторами та банками постійно вдосконалюється робота з проблемними позичальниками, Регулятор має чітко визначити умови, за дотриманням яких банк має право на проведення фінансової реструктуризації (це поняття ми відрізняємо від реструктуризації бізнесу самого позичальника, яке може, але не завжди, супроводжувати реструктуризацію боргів). Головними критеріями для визнання модифікації умов кредитів, на наш погляд, є: по-перше, ознаки погіршення фінансового стану позичальника; по-друге, надання будь-яких поступок кредитором. Реструктуризація боргу виправдана економічно і не може кваліфікуватися як спроба, намір приховати безнадійність та повне знецінення боргу, якщо вона приведе до кращого відшкодування претензій банку, а не до ліквідації компанії, а остання здатна проде-

монструвати наявність достатнього грошового потоку для виплати зобов'язань після реструктуризації. До того ж банку варто враховувати очікувану платоспроможність, загальну цінність компанії як бізнесу та вартість її активів.

Довіра та конфіденційність є індикатором відносин між компанією та банком. Тому доречно враховувати історію бізнесу компанії, характеристику її власників та керівництва. Компанія має продемонструвати готовність співпрацювати та надати банку всю необхідну інформацію, на основі якої буде проводитися фінансова реструктуризація. Без наявності актуальної, повної, суттєвої та достовірної інформації банк не здатний прийняти виважене управлінське рішення.

До того ж, банк повинен враховувати умови операційної реструктуризації, або реструктуризації бізнесу (продаж компанії повністю або частково, припинення непрофільних видів діяльності чи бізнес-напрямів, зменшення розміру потужностей та інше). Операційна реструктуризація потребує кардинальних змін у діяльності компанії, а тому може керуватися лише власником/керівництвом. Тому більшість реструктуризацій обмежуються модифікацією умов фінансових зобов'язань компанії.

На підставі огляду передової міжнародної практики реструктуризації кредитів пропонуємо сегментацію проблемних позичальників на три категорії: життєздатних, маргінальних та нежиттєздатних [10; 12].

Для життєздатного позичальника доречно розглядати модифікацію умов кредиту, якщо він має труднощі. Майбутні грошові потоки мають бути достатніми для погашення заборгованості за рахунок стійкого їх надходження протягом обраного часового горизонту. Слід отримати від такого позичальника особисті гарантії, конвертування кредитів, отриманих від власників бізнесу в капітал та його збільшення, додаткове забезпечення, продаж надлишкових активів, досягнення певних рівнів фінансових показників (ковантів). Традиційно як форми реструктуризації використовують пролонгацію кредиту або відстрочення погашення боргу. Зниження процентної ставки на практиці є малоімовірним варіантом, оскільки суперечить ціноутворенню на основі ризиків.

Для позичальника, що перебуває у критичному стані, можливі кілька опцій:

1. Продовження строку погашення, яке необхідне для досягнення стабільного рівня руху грошових коштів, причому остаточне погашення здійснюється рівними частинами або одним платежем. Остаточний термін погашення має бути обмежений регулятором.

2. Розбивка кредиту – борг клієнта поділяється на дві частини: (1) сума, яка може бути повернута за рахунок постійного грошового потоку, погашається рівними частинами (основна сума та проценти) з терміном погашення до 3-5 років; (2) інша частина вважається надлишковою заборгованістю, яка може поділятися на кілька частин/траншів. Така друга частина може бути безпроцентною або з відсотками, що підлягають сплаті від продажу активів. Термін погашення має бути зафіксований регулятором.

3. Часткове прощення боргу може застосовуватися для заохочення власників бізнесу до додаткового фінансування внесками у компанію та забезпечення гармонізації її інтересів з інтересами банку, особливо тоді, коли чиста теперішня вартість компанії (з урахуванням застави та потенційного потоку грошових коштів) є нижчою, ніж загальна сума ризику. У разі прощення боргу банк може вибрати часткове:

– списання боргу на суму внеску власника у капітал підприємства, зокрема, у всіх ситуаціях, коли

власник не гарантував борг, або на суму додаткового капіталу від сторонніх інвесторів, якщо вони не взяли на себе роль гарантів;

– списання у разі особливо успішної реструктуризації бізнесу позичальника, яка істотно відхиляється від операційного плану, який слугував основою для реструктуризації.

Кредити також доцільно списувати, якщо, по-перше, застава не має економічної цінності, по-друге, такі заходи забезпечують продовження діяльності компанії, по-третє, стає очевидно, що у власника є унікальні технології ведення цього бізнесу, а банк має впевненість у керівництві щодо погашення боргу.

Реструктуризація проблемних боргів включає прощення частини боргу за кредитами як один із складних інструментів, що є у розпорядженні банків як кредиторів. Складність полягає у поєднанні багатьох фінансових, правових і маркетингових аспектів. Зменшення боргу може тлумачитися як дохід для позичальника (дарування), а це вимагає оподаткування. Окрім зазначених вище правових аспектів, слід виділити маркетинговий, а саме необхідність збереження банками довгострокових відносин із привабливими клієнтами, які лише тимчасово зазнали труднощів. Прощення залишку непогашеного боргу в деяких розвинутих країнах здійснюється за державними програмами.

Прощення боргу являє собою процес списання всієї або частини заборгованості боржника з метою звести до мінімуму обсяг втрат, понесених кредитором у разі дефолту позичальника. Цей інструмент також використовується урядами країн у державних програмах, щоб допомогти підтримати національну економіку шляхом полегшення боргового тягаря підприємств і домогосподарств (прощення боргу може також відбуватися на рівні країн-кредиторів інших держав). Прощення боргу дозволяється у виняткових ситуаціях, коли кредитори переконані, що позичальником чесно докладені всі зусилля до виплати боргу, що фінансові труднощі виникли з об'єктивних обставин. Такими прикладами є смерть або втрата джерел доходу позичальника, поручителя, безповоротне погіршення вартості застави (у разі прощення кредитор вже не має права на реверсну вимогу збитків згодом, коли становище позичальника покращиться), технічна катастрофа на підприємстві, глибока криза в тій галузі, де веде бізнес позичальник тощо.

Рішення щодо прощення боргу має певні переваги для кредиторів:

По-перше, у разі дозволу на прощення частини боргу кредитор припиняє витрати своїх зусиль і ресурсів на отримання боргу, що особливо очевидно у разі слабкого або безнадійного фінансового становища позичальника. З цього моменту ці ресурси можуть бути використані для інших, більш продуктивних починань.

По-друге, у багатьох країнах законодавча база дозволяє кредитору вимагати податкову пільгу на всю суму або частину прощення боргу, що сприяє мінімізації загальних втрат доходів кредитора.

Процаючи залишок непогашеного боргу, кредитор на цей момент вже отримав якщо не всю, то левову частину основного боргу і процентів, а непогашена сума боргу, незважаючи на малу суму, буде сприйматися позичальником однозначно як подарунок, а тому спонукає підприємство (або домогосподарство) до збереження стосунків із банком, а також позитивних відгуків про обслуговування, що сприяє зміцненню іміджу банку як такої установи, що при-

Таблиця 1

Кількісні фактори, що мають бути враховані під час оцінки вигоди від прощення боргу для кредитора

Вся сума надходжень за кредитом за мінусом суми наданого кредиту	Сума неотриманих кредитором доходів на весь період погашення боргу	Сума виручки від реалізації заставленого майна за мінусом витрат на реалізацію	Сума находжень до банку від погашення решти боргу (яка не є прощеною)	Сума доходів банку від обслуговування цього клієнта
Включає сплату основної суми боргу, процентів, комісій, пені та штрафів	Без урахування нарахованих у майбутньому штрафних процентів і відшкодування судових витрат	З урахуванням ціни негайної реалізації на ринку	Враховуючи більш високу ставку проценту і продовжений строк погашення	Включаючи доходи від розрахунково-касового обслуговування, залучення споріднених підприємств тощо

Складено автором

Таблиця 2

Підходи до оподаткування операцій з прощення боргу в деяких європейських країнах

Країна	Оподаткування для кредитора	Оподаткування для боржника
Бельгія	Сума прощеного боргу не приводить до зменшення суми оподаткованого доходу на розмір збитків, якщо, на думку податкового органу, таке скасування боргу було нестандартним або таким, що надає перевагу боржнику. Як правило, це стосується іноземних позичальників, а для кредитів бельгійських компаній скасування дає змогу зменшити оподатковану базу.	Призупинення погашення боргу тлумачиться як обліковий прибуток боржника (оподатковується податком на доходи підприємств за ставкою 33,99%). Виняток може бути у разі, коли підприємство опинилося у фінансовій скруті. Якщо борг скасований рішенням суду для групи кредиторів, такий дохід не враховується в оподаткуванні.
Франція	Оподаткування суми прощення боргу між компаніями однієї групи залежить від стандартності такої амністії: надана кредитором (материнською компанією) перевага має бути економічно обґрунтована, наприклад, якщо погашення боргу може привести до банкрутства цієї компанії (позичальника). Розрізняють призупинення погашення боргу фінансового та комерційного характеру. Фінансовий характер визнається, коли кредитор має пряму чи опосередковану участь у компанії-боржнику і сам борг є фінансовою операцією. Комерційний характер визнається, коли скасування боргу надане з метою підтримання ділових стосунків між боржником і кредитором, тобто збереження кредитором своєї клієнтської бази. Фінансовий характер означає зменшення суми оподаткування на певну суму. Оскільки така реструктуризація збільшує вартість чистих активів дочірньої компанії (боржника перед материнською компанією), то зменшення боргу дозволяється лише в межах суми від'ємної вартості чистих активів дочірньої компанії, а залишок додатної вартості чистих активів має розподілятися на інших акціонерів. У разі комерційного характеру вся сума збитків кредитора повністю зменшує базу оподаткування його доходу.	Якщо скасування боргу вважається ненормальним, нестандартним (аномальним), то база оподаткування зростає на суму такого прощення. Якщо така операція вважається нормальною, то тлумачення для оподаткування залежить від того, чи є борг фінансовим або комерційним за своїм характером. Фінансовий борг оподатковується за ставкою 33,33% на суму, що віднімається від доходу кредитора. Частина, яка не віднімається з доходу кредитора, не оподатковується у боржника, якщо кредитор є материнською компанією боржника і боржник збільшує таким чином свій капітал на суму прощення боргу протягом наступних двох років.
ФРН	Сума списання боргу зменшує базу оподаткування для кредитора, якщо кредитор є учасником боржника (принаймні 1% участі в капіталі). При цьому балансова вартість акцій боржника зростає на номінальну суму скасованого боргу. Списання боргу балансується збільшенням балансової вартості участі кредитора в капіталі боржника. Однак у зв'язку з тим, що справедлива (ринкова) вартість скасованого боргу менша від його номінальної вартості (оскільки імовірність погашення низька внаслідок фінансового стану боржника), в акціонера виникають збитки на суму різниці між номінальною вартістю (на яку зростає вартість участі в капіталі) та ринковою вартістю. Законодавство ФРН також передбачає, що це положення не розповсюджується на кредитування між спорідненими компаніями, особливо для кредитів, наданих суттєвому акціонеру (частка якого дорівнює 25% і вище в капіталі боржника).	Прощення зобов'язань або кредиту збільшує оподаткований дохід боржника. Якщо амністія надається акціонером, то таке прощення визнається як внесок у капітал для цілей оподаткування. Такий внесок зменшує оподаткований дохід (вартість вкладу в капітал є справедливою ринковою вартістю боргу). Якщо третя сторона, що купує борги, сплатить ціни нижче їх номінальної вартості, то капітал боржника можна збільшити на суму прощення боргу лише на суму такої нижчої ринкової вартості. Компанія-боржник у міцному фінансовому стані не отримує додатково оподаткований дохід, якщо її акціонер скасує для неї борг, однак переважно вартість прощеного зобов'язання суттєво нижча номіналу, і податкова база доходу компанії-позичальника зростає на різницю перевищення номінальної суми прощеного боргу над його ринковою вартістю і вважається непередбаченим доходом.
Польща	Скасований борг не вважається зменшенням бази оподаткування для кредитора. Однак кредитор може визнати таке прощення боргу для цілей оподаткування у разі, коли перед цим був врахований кредитором як дохід. Якщо боржник не погоджується на прощення боргу (наприклад, у зв'язку з тим, що це може привести до виникнення оподаткованого доходу, що кредитор може просто списати цей борг як безнадійний і зменшити суму оподаткованого доходу. Однак безнадійний борг віднімається лише тоді, коли він раніше був облікований як дохід, а безнадійність такого боргу підтверджена документально. Також кредитор може проводити списання переоцінки, якщо позичальник помер, позичальник виключений з реєстру підприємств або розпочата ліквідація боржника чи процедура банкрутства, або борг оскаржується боржником у суді.	Дохід боржника від прощення боргу оподатковується за ставкою 19%, якщо тільки не відбувається процедура банкрутства. Оподаткований дохід дорівнює вартості прощеного боргу.

Швеція	<p>Скасування боргу відбувається шляхом судового врегулювання або приватного врегулювання (між кредитором і боржником). Прощення боргу визнається як збитки за дебіторами, але враховується комерційний або фінансовий характер боргу. Стосовно комерційного боргу кредитор має право зменшувати оподатковану базу тільки тоді, коли збитки вважаються видатками, понесеними для отримання доходу. Тому виключаються кредитні операції з афільованими компаніями, якщо тільки це не пов'язане з комерційними цілями. Прийнятними ситуаціями вважаються слабкий фінансовий стан боржника, відсутність очікувань доходів від ліквідації боржника, а також якщо неплатоспроможність боржника не є наслідком передачі активу кредитору як афільованій компанії. Для фінансових боргів кредитор не може зменшувати оподаткований дохід на суму облікованих збитків. Це можливо лише тоді, коли збиток є результатом виходу з інвестицій, наприклад, вимоги за кредитом продаються за ціною нижче номіналу, що приводить до збитків, які обліковуються для зменшення прибутку. Таке правило застосовується тоді, якщо, по-перше, покупець проблемного активу є сторонньою компанією (тобто не є членом групи, в яку входить боржник), по-друге, ціна є обґрунтованою і прозорою.</p>	<p>Для боржника не завжди скасування боргу означає збільшення оподаткування. Дохід від врегулювання питання між кредитором і боржником не оподатковується, якщо боржник є неплатоспроможним. Незважаючи на те, що врегулювання боргу може не привести до оподаткування доходу боржника, фактично скасований борг буде врахований у сумі майбутніх збитків для оподаткування.</p>
Великобританія	<p>Розрізняють борги за кредитами та інші борги, а інші борги можуть бути трансформовані в кредитне зобов'язання шляхом емісії зобов'язань. Для кредитних угод прощення боргу означає зменшення бази оподаткування для кредитора. Не визнається скасування для оподаткування, коли кредитор пов'язаний із боржником участю в капіталі, але й тоді можливо зменшення оподаткування, якщо кредитор проводить обмін боргу на капітал або коли боржник є неплатоспроможним (в т.ч. перебуває у ліквідації). Дозволяється капіталізація, коли борг обмінюється на капітал, враховується зв'язок між кредитором і боржником, дозволяється зменшення доходу кредитора на різницю між номінальною та ринковою вартістю боргу. Якщо боржник і кредитор були пов'язані до скасування боргу, то зменшення боргу не дозволяється.</p>	<p>Сума позбавлення від боргу включається в оподаткований дохід боржника. Існують винятки: скасування боргу є компонентом механізму неплатоспроможності, коли боржник і кредитор є пов'язаними у відповідний звітний період, кредитор перебуває у стані неплатоспроможності, або прощення боргу враховує емісію простих акцій боржника.</p>

Складено автором за *Forgiveness of distressed debt in Europe. – International Tax Group [9]*

ходить на допомогу клієнту у складі часи, навіть втрачаючи частину прибутку. Ми вважаємо, що банк може прийняти позитивне рішення про прощення боргу, врахувавши всі явні і потенційні грошові потоки (табл. 1).

Аналогічну схему можна зобразити щодо боржника, врахувавши його вигоди, про які слід знати кредитору.

У зарубіжних країнах багато програм прощення боргу використовують державні органи та великі компанії-кредитори. Деколи прощення боргу вважається доходом для цілей оподаткування і може збільшити податкові зобов'язання домогосподарств. Щодо кредитів домогосподарств виділяють особливі напрями (часто це національні програми): студентські позики (на навчання), іпотечні кредити та кредитні картки. Часто списання частини боргу передбачає негайне погашення залишку боргу (що не був прощений). У деяких видах позик сума прощення боргу враховується податковим органом як дохід, і для позичальників-приватних осіб може виявитися несподіванкою збільшення податку на дохід наприкінці фінансового року.

Всі можливі ситуації прощення боргу можна поділити на двосторонні та багатосторонні домовленості. У першому варіанті розглядаються двосторонні відносини лише між одним позичальником і одним кредитором, в іншому – один позичальник має борги перед багатьма кредиторами, тобто існують багатосторонні відносини. У багатосторонньому врегулюванні заборгованості фігурують різні типи кредиторів: фінансові, торговельні, найманий персонал, податкові органи, фонди соціального захисту тощо. За формою власності вони також розрізняються (це впливає і на поведінку стосовно боржника): державні, муніципальні, приватні, іноземні. Також можуть існувати заборгованості перед спорідненими компаніями цього економічного суб'єкта. Все це породжує проблему агрегації боргів та проблему координації дій кредиторів. Між кредиторами може

виникати конфлікт інтересів, особливо коли окремі компанії є давніми партнерами або спорідненими особами цього боржника. Наприклад, деякі кредитори зацікавлені у дисконтуванні боргу в розрахунку на довготривалі стосунки з цим клієнтом. Інша ситуація виникає, коли кредиторами є працівники компанії, їх фінансовий стан винятково залежить від виплат заборгованості роботодавцем за зарплатою і навряд чи ці працівники погодяться на амністію боргу. Враховуючи специфіку торговельних кредиторів та кредиторів в особі державних органів, прощення боргу компанія-позичальник може обговорювати лише з фінансовими кредиторами.

Прощення боргу є добровільним скасуванням всіх або частини боргових зобов'язань у межах договірних механізмів між кредитором і боржником. За забезпеченими кредитами прощення боргу часто передбачає передачу кредитору того активу, що використовувався для забезпечення кредиту.

Прощення боргу відрізняється від списання боргів безнадійного позичальника тим, що така амністія є результатом взаємовигідної домовленості. Прощення боргу не розповсюджується на скасування майбутніх процентних платежів, які ще не стали простроченими та натепер не є нарахованими. Як правило, прощення боргу не включає скасування боргу як подарунок.

Наведемо особливості амністії боргів у деяких країнах Західної Європи з акцентом на оподаткування, яке має важливе стимулююче значення для застосування цієї форми врегулювання заборгованості (табл. 2).

Представляють інтерес правила прощення комерційних боргів в Австралії [8]: кредитор може включати прощення боргу в зменшення бази оподаткування або в суму збитків у капіталі, а боржник у більшості обставин не включає цю суму в свій оподаткований дохід, водночас закон передбачає, що боржник повинен врахувати цю суму для зменшення збитків попереднього року, зменшення капі-

талу попереднього року, корекції вартості амортизованих активів.

Списання частини боргу є виправданим і економічно вигідним для банку, якщо це мінімізує витрати та втрати, понесені кредитором у разі дефолту позичальника (табл. 3). Прощення боргу має колосальний ефект для підтримки національної економіки шляхом полегшення боргового тягаря для підприємств і домогосподарств. Списання є прийнятним у виняткових ситуаціях, коли дотримуються три умови: (1) кредитори переконані, що позичальником докладені всі зусилля для виплати боргу, (2) фінансові труднощі виникли з об'єктивних обставин та знаходяться поза його впливом, (3) після цього списання позичальник буде здатний успішно погасити залишок боргу.

Представники банку мають бути здатні показати боржнику переваги прощення боргу порівняно з оголошенням банкрутства (дефолту) та майбутні вигоди від збереження репутації (кредитної історії), розвитку стосунків з банком, високу ймовірність отримання кредитів у майбутньому, позбавлення від очікуваного тиску з боку незадоволених кредиторів.

Надання нового фінансування для відновлення стабільної діяльності проблемного позичальника, як правило, не є самостійним рішенням, але його слід поєднувати з іншими заходами, що стосуються наявної заборгованості. Його слід застосовувати лише у виняткових ситуаціях, що вимагає ретельної оцінки спроможності позичальника повертати борг. Наприклад, для великих кредитів виправдано вимагати від банків проведення незалежної експертизи для підтвердження життєздатності запропонованих бізнес-планів та прогнозів грошових потоків. Другою умовою, на наш погляд, має бути вимога щодо додаткового забезпечення, і при цьому повинна забезпечуватися пріоритетність погашення цих коштів у разі банкрутства. У виняткових обставинах банк може погодитися на додаткове фінансування проблемного позичальника. Незважаючи на те, що регулятор сприймає таку практику як занадто ризикову, багато українських банків обходять це шляхом кредитування афільованих із позичальником компаній або приватних осіб, що можна виявити лише у процесі візного аналізу. У сучасних умовах лише на підставі статистичної звітності про кредитні операції з розкриттям власників центральний банк може виявляти пов'язаних між собою осіб.

Такими винятковими обставинами для додаткового фінансування можуть бути забезпечення потреби у поповненні обігових коштів для відновлення бізнесу.

Альтернативами класичній реструктуризації кредитів є обмін боргу на участь у капіталі та продаж самого кредиту.

Обмін боргу на участь у капіталі є прийнятним для кредитування середніх підприємств, коли компанія, яку можна продати, має ринкову продукцію, унікальні технології або суттєву частку ринку. Може стати ефективним інструментом, особливо у разі реалізації проектів із комерційною нерухомістю, за умови, що нерухоме майно буде у хорошому стані та може бути економічно вигідним для розпорядження, і така транзакція не повинна бути юридично оскаржена.

Продаж кредитної експозиції є обґрунтованим за умов, коли, по-перше, банк не має достатніх ресурсів для ефективного управління позичальником; по-друге, покупець має позитивну репутацію, є освіченим у сфері врегулювання проблемних кредитів.

Для нежиттєздатних позичальників можливі дві альтернативи:

Продаж застави власником бізнесу має свої обмеження, пов'язані з унікальністю обладнання або майнового комплексу. Це особливо характерне для малого та середнього бізнесу. Тому власники бізнесу можуть не продати майно у встановлений термін або мають нереалістичні уявлення про вартість майна. У такому разі від банку вимагається встановлювати жорсткі строки реалізації, забезпечувати свої права на примусовий продаж та мати достатні ресурси для моніторингу ринку активів.

Опція оголошення банкрутства використовується, коли боржник є не тільки нежиттєздатним, але і відмовляється від співпраці з банком, і реальні альтернативи для реструктуризації відсутні.

На практиці існує багато ситуацій, коли банк не має прийнятних альтернатив у формі продажу проблемного кредиту або позичальник погодився добровільно продати заставлене майно (за згодою кредитора). Тоді пропонується проводити аналіз шляхом порівняння вартості запропонованої структурної перебудови кредиту з оголошенням (ініціюванням) банкрутства. Вибір оптимального варіанту, тобто рішення, яке повертає найвище значення для банку, не завжди є очевидним.

У настановах Європейського центрального банку з роботи з проблемними кредитами (2017 року) детально розкривається поняття «поступка кредитора» [10]. Зокрема, перед тим, як надати будь-які поступки, банк повинен провести повну оцінку фінансового стану позичальника. Це включає оцінку всіх відповідних факторів, особливо спроможність обслуговування боргу та загальну заборгованість

Таблиця 3

Фактори, які враховуються під час оцінки вигоди від прощення боргу (для кредитора)

Фактор	Опис
Сума надходжень, зменшена на суму наданого кредиту	Включає сплату основної суми боргу, процентів, комісій, пені та штрафів
Сума недоотриманих кредитом доходів	Сума процентів, комісій та інших доходів за весь період погашення боргу без урахування нарахованих у майбутньому штрафних процентів і відшкодування судових витрат
Чистий дохід від реалізації заставленого майна	Сума від реалізації, зменшена на витрати, пов'язані з реалізацією, з урахуванням ціни негайного її проведення
Сума находжень до банку від погашення решти боргу, яка не є проценою	Сума розраховується з урахуванням іншої ставки проценту та строку погашення, що зазначені в первісній кредитній угоді
Очікувані доходи банку від обслуговування цього клієнта	До суми включаються доходи від розрахунково-касового обслуговування, залучення споріднених підприємств та зарплатних проектів тощо.
Збереження репутації банку серед клієнтів	Банк зміцнює свою репутацію як партнер і фінансовий помічник для клієнта у складні часи

Складено автором

позичальника. Ця оцінка має базуватися на документально підтвердженій фінансовій інформації. Установа повинна мати відповідну політику та процедури із застосуванням низки стійких та ефективних рішень для позичальника при наданні поступки. Портфельна сегментація є ключовою частиною будь-якої стратегії, оскільки дає змогу установам адаптувати різні рішення щодо поступок до різних сегментів кредитних портфелів. Дерева рішень можуть допомогти визначити та послідовно впровадити стабільні стратегії для окремих сегментів позичальників на підставі затверджених критеріїв. Вони також можуть сприяти стандартизації процесів.

ЄЦБ підкреслює, що банки повинні використовувати підхід чистої теперішньої вартості (NPV), щоб визначити найбільш прийнятний та стабільний варіант для різноманітних обставин позичальників, тобто NPV передбаченого рішення щодо поступки слід порівнювати з NPV зі зверненням вимоги на заставлене майно та іншими наявними варіантами реалізації застави. Параметри, що використовуються під час розрахунку, такі як очікуваний горизонт ліквідації, дисконтна ставка та вартість капіталу, а також витрати на ліквідацію, повинні базуватися на спостережених емпіричних даних. Банки повинні постійно переглядати діапазон варіантів рішень та досліджувати можливі варіанти нових/альтернативних варіантів. Використання цього підходу пропонується як допоміжний спосіб для обґрунтування рішень [12].

Використання простого аналізу чистого теперішнього значення (NPV) рекомендується для забезпечення більш кількісного обґрунтування рішення. Чиста приведена вартість (NPV) – це сума поточних значень потоку платежів протягом певного періоду часу. Вона базується на концепції вартості грошей. Щоб визначити NPV, розраховується чистий грошовий потік (грошові розрахунки основної суми, відсотків та комісій за вирахуванням витрат банку на оплату судових витрат, консультантів та ін.) за кожним періодом (якщо реструктуризація відбувається в межах 12 місяців, то чисту приведену вартість можна не враховувати). Кожна з цих сум або майбутніх цінностей (FV) потім дисконтується за ставкою дисконту. У таблиці 4 проілюстровано використання методології NPV для порівняння між чотирма варіантами. Ми пропонуємо додатково враховувати фактор прибутковості бізнесу банку під час обслуговування цього клієнта, оскільки у разі відмови від реструктуризації банк втрачає майбутні надходження від надання послуг. Для розрахунку цінності клієнта для банку (customer lifetime value) у західній практиці розроблені та апробовані алгоритми [12].

Таблиця 4

Порівняння очікуваного ефекту за різних варіантів врегулювання проблемного боргу

Роки	Реструктуризація	Продаж кредиту	Продаж застави боржником	Оголошення банкрутства
1 рік	X1	Y	-	-
2 рік	X1	-	Z	-
3 рік	X1	-	-	N
Прибуток від обслуговування клієнта	За три роки	Втрата	Втрата	Втрата
NPV	NPV ₁	NPV ₂	NPV ₃	NPV ₄

Складено автором

Реструктуризація розглядається як грошовий потік упродовж трьох років, продаж кредиту – надходження в 1-й рік, а продаж застави – на наступний рік. Варіант із оголошенням банкрутства має враховувати тривалість цього процесу та незначні суми виручки від примусового продажу майна, наприклад, шляхом аукціону. Останній рядок із величиною чистої теперішньої вартості дає можливість кількісно порівняти варіанти врегулювання боргу. Додатково пропонуємо моделювати варіанти реструктуризації з імовірністю успіху (використовуючи сценарний аналіз), оскільки в цьому процесі ефект стає очевидним лише через досить тривалий час.

Висновки з проведеного дослідження. Застосування розрахунку очікуваного ефекту від реструктуризації кредиту має включати не тільки прямі витрати та доходи від проведення певного заходу, але також імовірність успіху обраної послідовності та впливу прибутковості клієнта на весь період його майбутньої співпраці з банком. Описаний алгоритм припустимо використовувати для кредитів фізичним особам, беручи до уваги специфіку визнання життєздатності клієнта, оскільки за чинним законом він не може визнаватися банкрутом (що передбачено у багатьох країнах світу). Єдиного оптимального варіанту реструктуризації кредитів не існує навіть у сегменті однорідних портфелів, і кожний банк має визначити перелік альтернатив та підстав для їх застосування. Орган регулювання має виконувати свою роль у встановленні правил для реструктуризації, у протилежному разі це буде породжувати маніпуляції та помилки звітності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Болгар Т.М. Розвиток науково-методологічних підходів до управління проблемними кредитами банку [Текст]: монографія / Т.М. Болгар; Дніпропетр. ун-т ім. Альфреда Нобеля, Кременчук. ін-т. – Кременчук: Щербатих О.В. [вид.], 2014. – 267 с.
- Обсяги активних операцій та частка непрацюючих активів в цілому по системі. Національний банк України. – [Електронний ресурс] Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593.
- Поздняков Є.М. Теоретичні і прикладні аспекти реструктуризації кредитної заборгованості [Текст] / Є.М. Поздняков // Торгівля і ринок України. – 2010. – № 30. – С. 389-396.
- Сирота В. Управління проблемними кредитами як основа антикризових заходів банку / В. Сирота // Вісник НБУ. – 2012. – № 11. – С. 51-55.
- Сучасні методи реструктуризації кредитів, наданих в іноземній валюті / О.О. Лапко, С.В. Запорожець, Г.Т. Карчева // Фінансовий простір. – 2015. – № 3. – С. 30-39. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fin_pr_2015_3_5.
- Тарануха І.Ю. Управління проблемними кредитами банків в Україні: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / І.Ю. Тарануха; Київ. Нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. – Київ, 2014. – 20 с.
- Commercial debt forgiveness. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.cpaaustralia.com.au.
- Forgiveness of distressed debt in Europe. – International Tax Group. – 31/03/09. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.twobirds.com>.
- Guidance to banks on non-performing loans. – March 2017. – European Central Bank. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.bankingsupervision.europa.eu/ecb/pub/pdf/guidance_on_npl.en.pdf.
- External debt statistics: Guide for compilers and users. – IMF. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.imf.org.
- Handbook for Effective Management and Workout of MSME NPLs. – The World Bank Group. 2015. – [Електронний ресурс] – Режим доступу <https://www.bsi.si/en/publications.asp?Mapald=2195>.
- Yeliz Ekinci, Nimet Uray, Füsün Ülengin. A customer lifetime value model for the banking industry: a guide to marketing actions», European Journal of Marketing, Vol. 48 Issue 3/4, pp. 761-784, 2014. – <https://doi.org/10.1108/EJM-12-2011-0714>.

УДК 336.76

Давиденко Н.М.
*доктор економічних наук, професор,
 завідувач кафедри фінансів
 Національного університету біоресурсів
 і природокористування України*

СУЧАСНИЙ СТАН ГРОШОВОГО РИНКУ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЕМІСІЇ ГРОШЕЙ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена дослідженню сучасного стану розвитку грошового ринку України та з'ясуванню особливостей емісії грошей в країні. Визначено, що головним завданням функціонування грошово-кредитної системи є розроблення і реалізація відповідної грошово-кредитної політики. Виявлено особливості емісії грошей в країні, чинники, що впливають на ефективність інструментів монетарної політики, та можливі шляхи та способи їх удосконалення в контексті інтеграції України у світову спільноту. Запропоновано шляхи поліпшення стану грошового ринку України в умовах фінансової кризи.

Ключові слова: інфляція, емісія, ціна, процентна ставка, гроші, грошовий ринок, валютний ринок.

Давиденко Н.Н. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ДЕНЕЖНОГО РЫНКА И ОСОБЕННОСТИ ЭМИССИИ ДЕНЕГ В УКРАИНЕ

Статья посвящена исследованию современного состояния развития денежного рынка Украины и выяснению особенностей эмиссии денег в стране. Определено, что главной задачей функционирования денежно-кредитной системы является разработка и реализация соответствующей денежно-кредитной политики. Выявлены особенности эмиссии денег в стране, факторы, влияющие на эффективность инструментов монетарной политики, и возможные пути и способы их совершенствования в контексте интеграции Украины в мировое сообщество. Предложены пути улучшения состояния денежного рынка Украины в условиях финансового кризиса.

Ключевые слова: инфляция, эмиссия, цена, процентная ставка, деньги, денежный рынок, валютный рынок.

Davydenko N.M. THE CURRENT STATUS OF THE MONEY MARKET AND THE PECULIARITIES OF EMBASSY OF MONEY IN UKRAINE

The article is devoted to the research of the current state of money market development in Ukraine and to the clarification of the peculiarities of the issue of money in the country. It is determined that the main task of the functioning of the monetary system is the development and implementation of the relevant monetary policy. The peculiarities of the issue of money in the country and the factors influencing the effectiveness of monetary policy instruments are identified, as well as possible ways and means of their improvement in the context of Ukraine's integration into the world community. The ways of improvement of the money market of Ukraine in the conditions of the financial crisis are offered.

Keywords: inflation, issue, price, interest rate, money, money market, currency market.

Постановка проблеми. Функціонування сучасної економіки значною мірою залежить від кількості грошей в обігу, оскільки інфляція здійснює значний вплив на обсяги виробництва. Підвищення індексу споживчих цін під час інфляції, неспроможність прогнозування певних показників та незахищеність від раптових змін є основною проблемою сучасної економіки. Саме тому утримання інфляції на низькому та стабільному рівні є основною метою центральних банків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження грошового ринку та його компонентів (зокрема, попиту і пропозиції на гроші, рівня процентних ставок) є предметом аналізу багатьох сучасних економічних теорій. У наукових працях вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема, Дж. М. Кейнса, М. Фрідмана, Л. Харріса, Дж. Хікса, А. Гальчинського, А. Мороза, Б. Пшика, Т. Савченко, М. Савлука, І. Школьник розроблено функціональні проблеми грошового ринку, досліджено причинно-наслідкові зв'язки між показниками грошового ринку та основними макроекономічними індикаторами, представлено теоретичні підходи до забезпечення рівноваги на грошовому ринку. Водночас дослідженням взаємовпливу інфляції та інфляційних очікувань у суспільстві на стан грошового ринку ще не приділено достатньої уваги.

Постановка завдання. Провести дослідження сучасного стану грошового ринку та особливостей емісії грошей у контексті реальних процесів в економіці країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Національна економіка являє тісну єдність

взаємопов'язаних між собою реального (ринок товарів і послуг, ринок факторів виробництва) і фінансового секторів. Сучасний ринок – поняття більш глибоке, багатофункціональне, комплексне і являє собою систему ринків, серед яких особливе місце належить грошовому ринку, під яким розуміється механізм, за допомогою якого здійснюється взаємодія попиту і пропозиції грошей [6, с. 9].

Банки не можуть безпосередньо впливати на інфляцію, використовуючи процентні ставки та резервні вимоги, також існують і інші фактори впливу. Іноді кількісну теорію порівнюють із «чорною скринькою», в котру з одного боку надходять гроші, а з іншого – виходять ціни. Тому одним із важливих завдань центрального банку є розроблення, дослідження та використання механізму змін у грошово-кредитній політиці, котрі здійснюють вплив на виробництво та рівень цін. Процес передачі змін через різні інструменти, що є у розпорядженні центрального банку, на фінансовий сектор економіки поділяється на канали та має назву «трансмісійний механізм». В усіх моделях монетарної трансмісії більшості країн Європи, у тому числі Європейського Центрального банку, присутні канал валютного курсу, кредитний канал та канал заміщення (відображає залежність заощадження та споживання населення від процентної ставки). Група вчених Центру наукових досліджень НБУ провела теоретичні дослідження, проаналізувавши економічні передумови та узагальнивши наявні підходи до дослідження механізму монетарної трансмісії в Україні, виокремивши у структурі монетарного передавального механізму чотири канали: процент-

ної ставки, валютного курсу (у складі цін активів), кредитний канал та канал очікувань економічних суб'єктів [3, с. 179].

Використання трансмісійного механізму досить складне, тому для полегшення формування рішень у сфері грошово-кредитної політики центробанки застосовують цільові орієнтири. У сучасній практиці більшості ЦБ використовують в основному дві стратегії для досягнення цієї мети. Перша стратегія полягає у застосуванні опосередкованої політики, котра базується на зростанні конкретного грошового агрегату на регулюванні валютного курсу. У цьому разі центральний банк здійснює управління кількістю грошей (чи обсягів кредитів) або валютним курсом для досягнення певного рівня інфляції. Друга стратегія передбачає встановлення цільового орієнтиру у сфері інфляції. Як правило, цільовий орієнтир встановлюється для майбутньої інфляції, щоб мати часовий лаг для проведення певних змін у сфері грошово-кредитної політики. У цьому разі політика центрального банку буде зазнавати змін на основі багатьох макро-економічних показників, котрі впливають на попит та пропозицію в економіці. Такими показниками можуть бути ціни на активи, інфляційні очікування, реальний обсяг виробництва, зростання обсягів кредитування, витрати на заробітну плату.

Економіст Банку Англії Г. Хоггарт вважає, що саме через складності, які виникають під час прогнозування швидкості обігу грошей, низка країн відмовляється від проміжних орієнтирів у сфері грошово-кредитної політики на користь проміжних орієнтирів по валютному курсу (особливо у країнах, що розвиваються) або на користь кінцевих цільових орієнтирів для майбутньої інфляції (у деяких розвинутих країнах). До першої групи країн можна віднести Україну, Росію та більшість країн колишнього соціалістичного табору. До другої групи країн належать Австралія, Канада, Фінляндія, Ізраїль, Ісландія, Швеція, Сполучене Королівство тощо [4, с. 56].

Цільові орієнтири є очевидними для широких мас населення та передбачають визначення валютного курсу на основі країни-«якоря» з низькою інфляцією, наприклад, США або Німеччини. Г. Хоггарт зауважує, що через деякий час це приводить до конвергенції ринкових цін та інфляції із зарубіжною країною. Цільові орієнтири в області валютного курсу означають, що внутрішня політика будується відповідно до грошово-кредитної політики країни-«якоря».

Політика, що базується на орієнтирах по валютному курсу, не допускає короткострокових коливань процентних ставок та реального обсягу виробництва, пов'язаного з неочікуваними змінами попиту на гроші. За фіксованого валютного курсу зміни попиту на гроші балансуються зовнішнім (із зарубіжних країн) впливом на грошову масу (через приток капіталу). Водночас вони мають недоліки порівняно з монетарними цільовими орієнтирами через помітні негативні зміни в секторі матеріального виробництва, такі як погіршення умов торгівлі, зниження виробництва або втрата експортних ринків. Фіксація валютного курсу передбачає фіксацію відносної ціни і не допускає, щоб негативні реальні шоки були скориговані за рахунок девальвації. Це значить, що внутрішня економіка має зазнати значних структурних реформ. Адже, якщо заробітна плата і внутрішні ціни не будуть гнучкими, обсяг реального виробництва буде скорочуватися. Для компенсації такого негативного скорочення під час використання монетарних цільових орієнтирів процентні ставки можуть бути частково знижені з метою сприяння росту гро-

шової маси та обсягів кредитування до рівня відповідного цільового орієнтиру.

Цільові орієнтири в області інфляції передбачають підготовку відповідного прогнозу щодо її конкретного значення. Якщо очікується, що інфляція відхилиться від цільового орієнтиру, це буде означати необхідність змін: проведення більш жорсткої політики у разі підвищення цільового орієнтиру та ослаблення політики у разі зниження інфляції нижче цільового рівня. Як правило, цільові орієнтири встановлюються у формі діапазонів, а не фіксованих значень певних показників. Така гнучкість сприяє пом'якшенню порушень економічної рівноваги у сфері обсягів виробництва, що також впливає на ціни (наприклад, у сфері торгівлі) [4, с. 58].

У різних країнах перевага віддається тому чи іншому каналу трансмісійного механізму та приймається рішення щодо вибору цільового орієнтиру залежно від головної мети грошово-кредитної політики. У більшості розвинутих країн основною метою діяльності центрального банку є забезпечення цінової стабільності, тобто здійснення контролю інфляції задля довгострокового зростання економіки за низьких рівнів безробіття. До 2010 року основна мета грошово-кредитної політики в Україні принципово відрізнялася від задекларованої в більшості інших країн. Офіційно визначеною в законодавстві ціллю грошово-кредитної політики була стабільність національної грошової одиниці, складниками якої є внутрішня (цінова) та зовнішня (курсова) стабільність. Так, відповідно до ст. 1 Закону України «Про Національний банк України» було вказано, що цінова стабільність є утриманням системи цін на певному рівні шляхом підтримки стабільного курсу грошової одиниці України [2].

Проте у 2010 році внаслідок змін, внесених до вказаного закону, ця стаття змінилася в такій редакції, що «грошово-кредитна політика – комплекс заходів у сфері грошового обігу та кредиту, спрямованих на забезпечення стабільності грошової одиниці України через використання визначених засобів та методів». Під ціновою стабільністю НБУ мається на увазі збереження купівельної спроможності національної валюти шляхом підтримання у середньостроковій перспективі (від 3 до 5 років) низьких, стабільних темпів інфляції, що вимірюються індексом споживчих цін.

Доктор економічних наук, професор М.І. Савлук вважає, що одним із засобів впливу монетарної влади на економічний розвиток може стати нарощування обсягів та вдосконалення способів використання емісійного ресурсу, розуміючи під ним ті грошові кошти, котрі створює банківська система у процесі збільшення пропозиції грошей [1, с. 22]. Йдеться про кредитний канал емісії грошей, який передбачає рефінансування банків з боку НБУ за рахунок емісії. Ці гроші відіграють роль імпульсу для подальшої мультиплікації грошей банками.

З діючим до 2010 року валютним режимом валютні інтервенції Національного банку України тривалий період були головним інструментом грошово-кредитної політики, а операції на валютному ринку – основним каналом емісії національної валюти в Україні, через який Національним банком України в 2011-2016 рр. випускалися в обіг платіжні засоби (табл. 1).

До 2008 року, за винятком 2004 року, у структурі емісійних операцій переважали операції, які були здійснені через валютний канал (іноді вони сягали майже 95% від загального обсягу здійсненої безготівкової емісії). Ситуація змінилася під час фінан-

сової кризи. У 2008 році через кредитний канал було здійснено майже 78% емісії платіжних засобів, тоді як через валютний – лише 18%. Крім того, після певної перерви активізувався фондний канал емісії. У 2010 році він становив 33,6%, у наступні три роки – близько 20%. Доволі значні зміни відбувалися у структурі валютного та кредитного каналів. Так, у 2011 році було зроблено спробу повернутися до традиційно валютної емісії грошей (71%), проте у 2012 році її частка зменшилася до 57%, а у 2013 році – до 28%.

Емісія грошей через кредитний канал останнім часом значно збільшилася та у 2013 році вже становила 52% від загального обсягу. Значні зміни відбулися у 2014 році, у якому безготівкова емісія становила 288,1 млрд. грн., а у 2015 р. – 330,5 млрд. грн. і це більше, ніж у 2016 р., на 178,5 млрд. грн.

Отже, зважаючи на задекларовані зміни щодо основної мети грошово-кредитної політики в Україні, можна констатувати підсилення ролі інших каналів емісії грошей, крім валютного, а саме – кредитного та фондowego.

Причому слід зазначити відсутність будь-якої системи в цьому процесі. Можна вважати, що така

нестабільність щодо розподілу емісії грошей через різні канали викликана, швидше за все, відгуками монетарної влади на різноманітні зовнішні шоки та свідчить про втрату керованості грошово-кредитною сферою в Україні. На користь такого твердження свідчать посилення офіційних осіб України на першочинну фінансово-економічної кризи як на зовнішню причину, а не внутрішні дисбаланси та протиріччя.

Перехідний період від одного цілового орієнту до іншого відбувається дещо хаотично та явно спрямований не в бік рефінансування банків, а в бік Уряду країни. Хоча слід зазначити, що центробанки багатьох країн світу, особливо розвинутих, проводять сьогодні аналогічну політику, надаючи емісійні кошти урядам для виконання їх функцій та стимулювання споживання через бюджетні субвенції.

Можна вважати позитивними кроки Національного банку щодо змін валютно-курсової орієнтації на інфляційну. Це дасть більше можливостей центральному банку у проведенні незалежної від країни-«корея» політики. Проте шляхи переходу від одного цілового режиму до іншого дещо неоднозначні. Для більш детального аналізу таких суджень автором досліджено емісійні та стерилізаційні операції в розрізі трьох осно-

Таблиця 1

Динаміка та структура випущених в обіг платіжних засобів Національного банку України у 2001-2016 рр.*

Рік	Безготівкова емісія НБУ, усього	Валютний канал		Кредитний канал		Фондовий канал	
	млрд. грн	млрд. грн	%	млрд. грн	%	млрд. грн	%
2001	10,4	8,6	83	0,1	0,8	1,7	16,2
2002	17,6	11,7	66,5	2,5	14,4	3,4	19,4
2003	13,0	9,5	73,2	1,2	9,4	2,3	17,4
2004	41,5	15,2	36,7	26,3	63,3	-	-
2005	54,8	34,3	62,5	20,5	37,5	-	-
2006	65,4	53,4	81,7	12,0	18,3	-	-
2007	22,3	13,4	62,6	8,33	37,4	-	-
2008	43,9	41,4	94,3	2,5	5,7	-	-
2009	218,2	40,1	18,38	169,5	77,68	8,6	3,9
2010	141,2	29,4	20,82	64,4	45,61	47,4	33,6
2011	128,6	91,1	70,84	5,2	4,044	32,3	25,1
2012	126,8	72,4	57,1	28,7	22,63	25,7	20,3
2013	188,7	52,5	27,8	97,6	51,72	38,6	20,5
2014	288,1	35,3	65	-	-	-	-
2015	330,5	23,4	7,6	-	-	-	-
2016	152	-	10,8	-	-	-	-

*складено за даними [5]

Таблиця 2

Основні канали емісії НБУ за 2011-2016 рр.*

Канали	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Всього безготівкових коштів, емітованих НБУ	142,8	181,4	186,9	222,4	228,8	260,4
Загальна емісія	43,9	218,2	141,2	128,6	126,8	188,7
Стерилізовано	-4,1	-179,6	-135,5	-93,2	-120,4	-157,1
Чиста емісія	40,0	38,8	5,6	35,5	6,4	31,6
Валютний	39,5	-29	-63,8	35,1	-14,2	-7,5
Емітовано	41,4	40,1	29,4	91,1	72,4	52,5
Стерилізовано	-1,9	-69,1	-93,2	-55,9	-86,6	-60,0
Фондовий	-	8,5	44,9	13,6	21,4	35,1
Емітовано	-	8,6	47,4	32,3	25,7	38,6
Стерилізовано	-	0,1	2,5	-18,7	-4,3	-3,5
Кредитний	0,4	59,1	24,6	-13,3	-0,8	4,0
Емітовано	2,5	169,5	64,4	5,2	28,7	97,6
Стерилізовано	2,1	-110,4	-39,8	-18,5	-29,5	-93,6

*складено за даними [5]

вних каналів за період, який виділяється зі загальної картини, а саме за 2011-2016 роки (табл. 2).

Найбільша сума коштів (218,2 млрд. грн.) була емітована Національним банком України в 2012 році під час гострої фази фінансової кризи НБУ. Тоді також було вилучено з обігу емісійні кошти обсягом 179,6 млрд. грн. Для цього був задіяний кредитний канал, через який відбулася емісія в сумі 169,5 млрд. грн. та вилучено 110,4 млрд. грн. Валютний канал почав відігравати скоріше роль стерилізатора коштів, ніж емісії. Так, у 2012 році через нього було вилучено 29 млрд. грн. У наступні 2013, 2015 та 2016 роки ситуація повторювалася, і через валютний канал було стерилізовано, відповідно, 63,8 млрд. грн., 14,2 млрд. грн. та 7,5 млрд. грн. Не можна вважати, що кредитний канал став джерелом емісії, і хоча у 2012, 2013 та 2016 роках через нього було емітовано доволі значні суми грошей, 169,5 млрд. грн., 64,4 млрд. грн. та 97,6 млрд. грн., проте стерилізаційні операції також проводилися у значних обсягах 110,4 млрд. грн., 39,8 млрд. грн. та 93,6 млрд. грн. відповідно.

Період, що аналізується, відзначався явним превалюванням фондового каналу над іншими. Саме через цей канал було проведено чистої емісії всього на суму 1 трлн. 235 млрд. грн., причому фондовий канал у сучасній економіці не відіграє активної ролі у розвитку економіки. Він використовується швидше для підтримки виконання бюджетних зобов'язань. Тому, з одного боку, його активізацію не можна вважати успішними рішеннями грошово-кредитної політики, що ефективно діє на економіку. Але, з іншого боку, після гострої фази фінансової кризи 2009-2010 рр. і дотепер практично всі центральні банки, особливо в економічно розвинутих країнах, використовують саме цей канал для підтримки загального споживання, а отже, і для розвитку економіки.

Проаналізуємо вплив різних каналів емісії грошей на формування грошового агрегату МЗ як найбільш вживаного показника грошової маси. У табл. 3 продемонстровано частки емісії грошей, проведеної НБУ загалом та через різні емісійні канали у прирості грошового агрегату МЗ.

Роль НБУ у загальній емісії грошей в економіці значно різнилася по роках. Так, у 2011 та 2012 роках частка емісії НБУ у прирості МЗ становила 29,6%, та 32,5% відповідно, а у 2013 році роль центрального банку була незначною і не покрила падіння мультиплікативного ефекту діяльності банків. Наступний 2014 рік продемонстрував стрімке зростання – до 32,1%, а у 2015 році знову суттєве зниження – майже в 4 рази відносно до попереднього року – 7,3%.

У 2016 році НБУ знову активно емітував гроші, його частка склала 36% у прирості МЗ.

Обсяги емісії з боку банків майже вдвічі перевищують аналогічний показник НБУ. Така нерівномірна динаміка участі НБУ в емісії грошей для економіки негативно позначилася на основних економічних макрпоказниках – темпах росту ВВП, інфляції, банківській діяльності та реальному сектору виробництва.

Аналіз світового досвіду застосування різних каналів трансмісійного механізму та цільових орієнтирів грошово-кредитної політики, на нашу думку, доводить необхідність більш широкого використання Національним банком України кредитного каналу емісії грошей та більш ефективного і випробуваного світовою практикою режиму, що базується на цільовій стабільності [4, с. 55].

Доречно виділити кілька переваг від превалювання кредитного каналу над іншими. По-перше, виходячи з постулату кредитної природи сучасних грошей, пріоритетним напрямом використання емісійного ресурсу центрального банку має бути кредитно-інвестиційне фінансування реального сектору економіки.

По-друге, рефінансування центральним банком комерційних дає змогу останнім запускати власний емісійний ресурс через процес грошово-кредитної мультиплікації.

По-третє, управління банками власним емісійним ресурсом дасть можливість вітчизняним виробникам підвищити конкурентоспроможність через зниження процентних ставок і інфляції та наповнити економіку країни дешевими кредитними коштами.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, проаналізувавши сучасний стан емісії та обігу грошей у нашій країні, слід зазначити, що грошово-кредитна політика в Україні фактично зазнала змін внаслідок гострої фінансової кризи. Національний банк України офіційно визнав та оголосив зміни цільових орієнтирів і каналів трансмісійного механізму, які виразилися в змінах у Законі про центральний банк країни і дотепер. Проте рефінансування банків, як і раніше, не стало пріоритетним напрямом діяльності НБУ. Незважаючи на дослідження та рекомендації провідних учених України, Національний банк і надалі продовжує здійснювати переважно частину емісії грошей не через рефінансування банків, а шляхом використання валютного каналу, чим ставить себе у залежність від країни- «якоря».

Зміни внесені до Закону «Про НБУ», доводять, що його валютно-курсова спрямованість загалом не змінилася. Національний банк забезпечує управління золотовалютними резервами держави, здійснюючи

Таблиця 3

Співвідношення між різними каналами емісії грошей за 2011-2016 рр. *

Показники	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Грошовий агрегат МЗ, млрд. грн.	396,2	515,7	487,3	597,9	685,5	773,2
Приріст МЗ, млрд. грн.	135,1	119,5	-28,4	110,6	7,6	87,7
Чиста емісія НБУ, млрд. грн.	40,0	38,8	5,6	35,5	6,4	31,6
Емісія, здійснена банками (крім НБУ), млрд. грн.	95,0	80,7	-22,8	75,1	81,2	51,1
Частка емісії НБУ в прирості МЗ, %	29,6	32,5	-19,7	32,1	7,3	36,0
Емісія через валютний канал, млрд. грн.	39,5	-29,0	-63,8	35,1	-14,2	-7,5
– частка в прирості МЗ, %	29,2	-24,3	224,6	31,7	-16,2	-8,6
Емісія через фондовий канал, млрд. грн.	-	-8,5	44,9	13,6	21,4	35,1
– частка в прирості МЗ, %	-	0,1	9,2	2,3	3,1	4,5
Емісія через кредитний канал, млрд. грн.	0,4	59,1	24,6	-13,3	-0,8	4,0
– частка в прирості МЗ, %	0,1	11,5	5,0	-2,2	-0,1	0,5

*складено за даними [5]

валютні інтервенції шляхом купівлі-продажу валютних цінностей на валютних ринках з метою впливу на курс національної валюти щодо іноземних валют та на загальний попит і пропозицію грошей в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гроші та кредит: Підручник / За заг. ред. М.І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2006. – 744 с.
2. Закон України «Про Національний банк України» від 20.05.1999, № 679-XIV // zakon.rada.gov.ua.
3. Колодій О.А. Еволюція банківської справи / О.А. Колодій // Наук. вісн. Національного лісотехнічного університету України. – 2007. – Вип. 17.2. – С. 177-184.
4. Моисеев С.Р. Инерция денежно-кредитной политики // Финансы и кредит. – 2003. – № 20(134). – С. 52-57.
5. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
6. Пшик Б.І., Неклюдова Т.М. Інфраструктура грошового ринку: теоретичні засади дослідження / Б.І. Пшик, Т.М. Неклюдова // Вісник університету банківської справи Національного банку України. – 2014. – № 2. – С. 9-12.

УДК 336.76:736.761.3

Добриніна Л.В.

*викладач кафедри фінансового менеджменту
та фондового ринку
Одеського національного економічного університету*

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЇ УЧАСНИКІВ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

У статті досліджено зміст стратегії, підходи до її вивчення, складові елементи, засади для розбудови. Розглянуто значення стратегії для учасників фінансового ринку, особливості стратегії у досягненні цілей та роль стратегії у їхній діяльності. Досліджено напрями стратегії учасників фінансового ринку.

Ключові слова: стратегія, фінансовий ринок, учасники, фінансові посередники, фінансові ресурси, види стратегії.

Добриніна Л.В. ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИИ УЧАСТНИКОВ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

В статье исследовано содержание стратегии, подходы к ее изучению, составные элементы, принципы для развития. Рассмотрены значение стратегии для участников финансового рынка, особенности стратегии в достижении целей и роль стратегии в их деятельности. Исследованы направления стратегии участников финансового рынка.

Ключевые слова: стратегия, финансовый рынок, участники, финансовые посредники, финансовые ресурсы, виды стратегии.

Dobrynina L.V. FEATURES OF THE FINANCIAL MARKET PARTICIPANTS STRATEGY

The article examines the content of the strategy, approaches to its study, the components, the foundations for the development. The importance of the strategy for participants in the financial market, the peculiarities of the strategy in achieving the goals and the role of the strategy in their activity are considered. The directions of the strategy of participants in the financial market are explored.

Keywords: strategy, financial market, participants, financial intermediaries, financial resources, types of strategy.

Постановка проблеми. Складником економіки держави є наявність фінансового ринку та присутність на ньому учасників. Їхню чисельну групу становлять фінансові посередники, які здатні забезпечити ефективне функціонування фінансового ринку та посередницький зв'язок між покупцями і продавцями фінансових інструментів. Тому необхідно визначити роль та стратегії фінансового посередника.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням, пов'язаним із формуванням та різновидами стратегії організації, присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних учених: І. Ансоффа [2], О. Виханського, О. Градова, В. Гриньової, М. Портера, О. Пушкаря, А. Стрікленда, А. Томпсона [14], В. Забродського, А. Зуба, Т. Сааті, В. Василенко, І. Ігнат'євої, З. Шершньової, Т. Ткаченко, Б. Мізюка, В. Мартиненка, А. Мазаракі, Л. Мельника, Ю. Дерев'янка, В. Пономаренка та багатьох інших. Питання фінансового посередництва на фінансовому ринку розглядали багато науковців, таких як І. Бланк [3], О. Барановський, Ватаманюк, О. Другова, В. Корнєєва, Г. Партин, Л. Співак, О. Шевцова, І. Школьник [16] та інші. Проте питання особливостей учасників фінансового ринку слабо досліджені.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз визначень поняття стратегії, а також уточнення цієї категорії стосовно учасників фінансового ринку з урахуванням особливостей діяльності цих учасни-

ків. Завданням статті є визначення поняття стратегії учасників фінансового ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній економічній літературі існують різні погляди на розуміння поняття «стратегія», що пояснює науковий інтерес дослідників до узагальнення поглядів учених у цій сфері. Але наша увага буде зосереджена на розгляді визначення стратегії саме для учасників фінансового ринку.

Існує багато підходів до визначення терміна «стратегія» взагалі. Аналіз теоретичних надбань менеджменту дає змогу виокремити основні варіанти визначення базового поняття «стратегія»:

1. Визначення основних довгострокових цілей і завдань підприємства, прийняття курсу дій і розподілу ресурсів, необхідних для виконання поставлених цілей [10].

2. Набір правил для прийняття рішень, якими організація керується у своїй діяльності [2].

3. План управління підприємством, спрямований на зміцнення його позицій, задоволення потреб споживачів і досягнення поставлених цілей [12].

4. Детальний усебічний комплексний план, призначений для реалізації місії організації і досягнення цілей [9].

5. Узагальнена модель дій, необхідних для досягнення поставлених цілей шляхом координації та розподілу ресурсів компанії [6].

6. Програма, план, генеральний курс суб'єкта управління з досягнення ним стратегічних цілей [14].

7. Якісно визначена узагальнена модель довгострокових дій організації, що необхідно здійснити для досягнення поставлених цілей за допомогою розподілу і координації своїх ресурсів [4].

8. Формування системи довгострокових цілей діяльності підприємства і вибір найбільш ефективних шляхів їх досягнення [3].

У зв'язку з цим важливим є висновок, що стратегія – це система організаційно-економічних заходів визначення довгострокових цілей, де інструментами реалізації стратегії є вибір перспективних напрямів розвитку, адаптація цілей підприємства, враховуючи позиції у навколишньому середовищі; генеральний напрям розвитку підприємства, що забезпечує узгодження його мети і можливостей та інтересів усіх суб'єктів; ефективна ділова концепція досягнення конкурентних переваг підприємством; сукупність перспективних орієнтирів для роботи підприємства; план дій, що визначає пріоритети розв'язання проблем і ресурси для досягнення основної мети [2, 7, 11, 13].

Незважаючи на різноманітність визначень і трактувань стратегії, основна мета її полягає у досягненні довгострокових конкурентних переваг, які б забезпечували підприємству (організації) високу прибутковості через задоволення суспільних потреб, тобто кінцевим результатом реалізації стратегії є розвиток організації [12]. Вона полягає у забезпеченні тривалого всебічного прогресу стратегії і виходить з усвідомлення причин його виникнення та закономірностей розвитку.

Учасники фінансового ринку також орієнтуються на стратегію, що означає генеральну програму дій учасників, узгоджену з головною метою їх існування [4, 7]. У забезпеченні ефективного функціонування та розвитку учасників фінансового ринку особливе місце посідає встановлення стратегії та розроблення варіантів розвитку з урахуванням тенденцій у внутрішньому та зовнішньому середовищі та дій конкурентів. Однак кожен учасник має свою особливу стратегію [9].

На фінансовому ринку діють різні учасники, функції яких визначаються метою їхньої діяльності та ступенем участі в укладанні угод. На думку І.О. Бланка, склад основних учасників фінансового ринку диференціюється залежно від форм здійснення угод, які поділяються на прямі та опосередковані. З урахуванням принципових форм укладання угод на фінансовому ринку основні його учасники поділяються на дві групи: по-перше, продавці та покупці фінансових інструментів, по-друге, фінансові посередники. Крім основних учасників фінансового ринку, що беруть безпосередню участь в укладанні угод, до складу його суб'єктів відносять численні учасників, що виконують допоміжні функції (зокрема, функції обслуговування основних учасників фінансового ринку, функції обслуговування окремих операцій на фінансовому ринку та ін.) [3].

Однак сконцентруємо увагу на діяльності фінансових посередників, тому що вони становлять досить численну групу основних учасників фінансового ринку та забезпечують посередницький зв'язок між покупцями та продавцями фінансових інструментів. Певна частина фінансових посередників сама може бути на фінансовому ринку в ролі продавця чи покупця.

Фінансові посередники – це фінансові установи, до яких належать суб'єкти банківської системи, небанківські фінансові та кредитні інститути, контрактні фінансові інститути. Діяльність фінансових посеред-

ників на практиці пов'язана зі створенням нових фінансових інструментів. Ці інститути мають можливість отримувати прибуток за рахунок економії, що зумовлена зростанням масштабу операцій, здійснюючи аналіз кредитоспроможності потенційних кредиторів, розроблення порядку надання позик і розрахунків за них, рівномірно розподіляючи ризики. Заощадження фізичних та юридичних осіб фінансові посередники акумулюють, перетворюючи їх на капітал, та вкладають у діяльність різних суб'єктів господарювання, диверсифікуючи при цьому рівень ризику, допомагаючи інвесторам отримати більші доходи, сприяючи ефективному перерозподілу капіталу та розширенню пропозиції інвестиційних ресурсів [6]. Слід зазначити, що система спеціалізованих фінансових посередників має можливість власникам заощаджень більші вигоди, ніж просто можливість одержувати відсотки на капітал.

Основна роль фінансових посередників у розвитку економіки будь-якої держави полягає у забезпеченні ефективного функціонування механізму залучення інвестицій. Рівень інвестицій значно впливає на обсяг національного доходу суспільства. Інвестиції у масштабах країни визначають процес розширеного відтворення. Будівництво нових підприємств, зведення житлових будинків, прокладання доріг, а отже, і створення нових робочих місць залежать від процесів інвестування або капіталуотворення [8, 16].

Фінансові посередники мають унікальні риси, але всім їм властиве одне: вони мають власні зобов'язання.

Зосередимо увагу на фінансових посередниках, які акумулюють найбільші фінансові ресурси, та розглянемо їх стратегії.

Стратегія банку – це концептуальна основа його діяльності, визначає пріоритетні цілі і завдання, і шляхи їх досягнення. Стратегія банку слугує орієнтиром для прийняття ключових рішень, що стосуються майбутніх ринків, продуктів, організаційної структури, прибутковості і профілю ризиків для керівників (менеджерів) банку на всіх рівнях його діяльності, тобто вона є основою всієї системи банківського менеджменту. Стратегія являє собою детальний всебічний комплексний план, призначений для того, щоб забезпечити здійснення місії банку і досягнення його цілей.

Стратегія банку складається з двох частин: постійної (основні положення і місія) і динамічно оновлюваної. Динамічно оновлюваний складник стратегії банку являє собою сукупність взаємозалежних стратегій другого порядку, які чутливі до зміни навколишнього середовища. До основних положень стратегії належить необхідність концентрації зусиль та глибока спеціалізація (каналний маркетинг); розроблення нових фінансових продуктів і рекламні заходи (постійний моніторинг щодо своїх конкурентів та клієнтів); утримання вже залучених клієнтів (підвищення якості обслуговування клієнтів за рахунок створення інституту персональних менеджерів); розвиток системи персонального менеджменту (зацікавленість персоналу в результатах своєї роботи і банку загалом); забезпечення працівників справедливою оцінкою їх внеску в досягнуті результати; підвищення мотивації клієнтів (партнерські відносини між клієнтом та банком); вибір клієнтів з огляду на їх місце та масштаб у результаті розвитку; досягнення запланованих результатів у визначений термін (здатність змінювати стратегію у відповідь на виклики зовнішнього середовища і розвивати банк, оновлюючи його структуру і ключові бізнес-процеси)

[4, 5, 15]. Стратегія для банку є ключовим вектором щодо його діяльності.

Стратегія ІСІ має особливості відповідно до функцій посередника на фінансовому ринку. Їх можна розділити на дві групи:

1) Функції, що характеризують роль і значення ІСІ в економіці (акумулювання (залучення) грошових коштів інвесторів з метою отримання прибутку від вкладення їх у цінні папери інших емітентів, корпоративні права та нерухомість; активізація механізмів трансформації заощаджень в інвестиції (забезпечення додаткового обсягу інвестицій у виробництво національного продукту); зниження відсоткових ставок, що активізує попит на фінансові ресурси з боку реального сектора та стимулює інвестиційну діяльність).

2) Функції як специфічні завдання, що виконуються ІСІ в межах надання інвестиційних послуг (економія на масштабах операцій; вирішення проблеми ліквідності вкладень інвесторів залежно від типу інвестиційного фонду (відкриті інвестиційні фонди забезпечують ліквідність цінних паперів, що випускаються ними, шляхом виконання зобов'язань із викупу цих цінних паперів у власників на першу вимогу, закриті інвестиційні фонди – шляхом підтримки їх ліквідного вторинного ринку); подолання бар'єрів невизначеності шляхом залучення до інвестиційних процесів не схильних до ризику вкладників; професійний відбір об'єктів інвестування; диверсифікація активів та уникнення ризиків інвестування – це стратегія вибору фундаментально різних активів (акцій, облігацій, нерухомості) та визначення їх часток в інвестиційному портфелі, що забезпечує суттєве зниження ризиків інвестування для індивідуальних інвесторів. Адже розумна алокація – це один із ключових моментів у раціональному інвестуванні; управління економічними ризиками (розроблення і впровадження заходів, спрямованих насамперед на захист активів інвесторів та мінімізацію таких ризиків на ранніх стадіях їх розвитку).

Завдяки ефективним інструментам нагромадження значних капіталів (консолідує грошові кошти дрібних інвесторів) надаються можливості здійснювати різноманітні види інвестування (довгострокові комерційні проекти, муніципальні програми, великі пакети цінних паперів тощо); таким чином, з одного боку, ІСІ мають у своєму арсеналі

великі обсяги капіталу, що сприяють вирішенню проблем макроекономічного характеру, а з іншого боку – вирішують завдання щодо власного розвитку і функціонування (питання мікрорівня). Виконуючи основні функції фінансового посередництва щодо трансформації заощаджень в інвестиції, ІСІ підвищує ефективність алокації фінансових ресурсів, забезпечує фінансову систему довгостроковими фінансовими ресурсами; а на більш високому рівні – збільшує потужність фінансового ринку і розширює його ємність, підтримує стійкість національної фінансової системи, сприяє підвищенню вартості національного капіталу, тощо [8, 9, 15].

Розглянувши функції та особливості ІСІ, можна визначити головні стратегії ІСІ, які мають інвестиційні складники, тому що для них інвестиційна діяльність є основним видом діяльності. Це може бути стратегія активного інвестиційного менеджменту, яка передбачає ухвалення рішень щодо купівлі або продажу цінних паперів на основі економічного, фінансового, ринкового аналізу та інвестиційних оцінок, чи пасивна, коли об'єкти будуть придбаватися переважно на довготривалий період, за який має реалізуватися потенціал зростання їх курсової вартості. Присутня також збалансована стратегія, яка передбачає одержання максимально можливого прибутку за помірних ризиків шляхом довгострокового інвестування в добре диверсифікований портфель державних і муніципальних цінних паперів, акцій і облігацій корпорацій та інструментів грошового ринку та ін. Причому прийняття рішень щодо вибору тієї чи іншої інвестиційної стратегії залежить від виду ІСІ (закритий, відкритий), вибору мети та інших характеристик.

Стратегія страхових компаній – це генеральна програма дій компанії, узгоджена з головною метою останньої; комплекс заходів управління, який уміщує оцінку поточного стану компанії, розроблення цілей та місії діяльності компанії, спираючись на поточну ситуацію, формування бізнес-процесів страхової компанії, стратегічне планування та управління страховою компанією, спрямоване на забезпечення конкурентних переваг страхової компанії, залучення та задоволення страхувальників, забезпечення фінансової стійкості страхової компанії, а також збільшення ринкової вартості компанії у довгостроковій перспективі.

Таблиця 1

Характеристика функціональних стратегій страхової компанії [1]

Функціональна стратегія	Характеристика
Маркетингова	Відображає зусилля страхової компанії в пошуку найбільш прийнятих рішень для гармонізації відносин між страховиком та страхувальником та включає: позиціонування страхових послуг компанії; розроблення та підготовку необхідних страхових послуг, проектування життєвого циклу страхової послуги; розроблення системи збуту та стимулювання продажів страхової продукції; оцінку перспективної частини ринку, яку компанія можна захопити, а також визначення економічної ефективності маркетингових акцій
Операційна	Набір правил для прийняття рішень, якими керується компанія під час ведення своєї господарської діяльності. Пов'язана із розробленням політики використання ресурсів організації, спрямованих на максимально ефективну підтримку її стратегії на ринку
Фінансова	Охоплює визначення перспективних напрямів діяльності страховика з урахуванням їх прибутковості та охоплює такі важливі напрями, як розроблення інвестиційної стратегії, тобто розміщення тимчасово вільних грошових коштів страховика; оцінка та прогнозування поточного фінансового стану страховика; планування поточної діяльності страховика та складання бізнес-плану; план-прогноз розширення діяльності страхової компанії
ІТ-стратегія	Передбачає створення систем інтегрованої системи електронного документообігу, використання автоматизованої підтримки управлінського обліку та контролю, впровадження ІТ – забезпечення в регіональних підрозділах страхових послуг та системи управління відносин із клієнтами
HR- стратегія	Стратегія управління персоналом – це розроблене керівництвом страховика пріоритетне, якісне визначення довгострокових цілей зі створення високопрофесійного, відповідального та згуртованого колективу, що враховує стратегічні завдання та ресурсні можливості страхової компанії

Від ступеня обґрунтованості обраної стратегії залежить успіх компанії. Присутня така схема побудови стратегії:

- а) загальні положення;
- б) період, на який розрахована стратегія;
- в) стратегічні орієнтири: майбутня роль і завдання компанії;
- г) аналіз і оцінка становища компаній: конкурентна позиція, стосунки зі страхувальниками, фінансовий стан;
- д) визначення пріоритетів: нові страхові послуги, нові страхувальники, досконаліші методи маркетингу тощо;
- е) розрахунок кінцевих фінансових результатів.

Розрізняють два види стратегії страхової компанії – корпоративну та функціональну. Відповідно до першої визначається сегмент страхового ринку та перелік страхових послуг, що надаються. До функціональних стратегій належать маркетингова, фінансова, операційна та стратегії у сфері інформаційних технологій (ІТ-стратегія) та управління персоналом (HR-стратегія) (табл. 1). Визначальною серед функціональних стратегій страховика є фінансова, оскільки компанії з високим рівнем фінансової стійкості мають більше можливостей для задоволення страхових потреб своїх клієнтів та забезпечення відповідних умов для довгострокового розвитку власних працівників [1].

Недержавний пенсійний фонд (НПФ) за своєю сутністю є пасивним інвестором, проте навіть у межах жорстких лімітів та обмежень інвестиційна політика кожного фонду може відрізнятись.

Стратегії, пов'язані з інвестиційною діяльністю, визначаються тим, який рівень ризику забезпечує отриманий рівень доходності. Інновації у сфері управління пенсійними фондами сьогодні проявляються у таких стратегіях, як 1) регулярне інвестування значної частини коштів у хедж-фонди; 2) розроблення різних моделей використання еталонного індикатора (benchmark) з метою контролю за ризиком портфеля.

Інвестиційна діяльність НПФ передбачає таку інвестиційну стратегію, яка забезпечує механізм реалізації довгострокових загальних та інвестиційних цілей розвитку фонду; дає змогу реально оцінити інвестиційні можливості фонду, забезпечивши максимальне використання його внутрішнього інвестиційного потенціалу і можливість активного маневрування інвестиційними ресурсами; сприяє швидкій реалізації нових перспективних інвестиційних можливостей, що виникають у процесі динамічних змін факторів зовнішнього інвестиційного середовища; дає змогу враховувати заздалегідь можливі варіації розвитку неконтрольованих факторів зовнішнього інвестиційного середовища і тим самим звести до мінімуму негативні наслідки та можливі ризики для діяльності фонду; відображає порівняльні переваги НПФ в інвестиційній діяльності у зіставленні з конкурентами; забезпечує реалізацію інвестиційної політики в найбільш важливих стратегічних рішеннях;

забезпечує чіткий взаємозв'язок стратегічного, тактичного та оперативного управління інвестиційною діяльністю; дає змогу формувати критеріальні оцінки вибору фінансових інструментів для формування інвестиційного портфеля; забезпечує ефективний розподіл і використання наявних інвестиційних ресурсів; сприяє адаптації до зміни зовнішнього середовища (економічних змін, політичних чинників, демографічної ситуації) [8, 9, 15].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, усім фінансовим посередникам притаманний інвестиційний складник у стратегії, тому що саме через систему фінансових посередників на фінансовому ринку заощадження населення, нагромадження фірм та підприємств перетворюються на кредити й інвестиції для інших суб'єктів господарювання, що дає їм змогу задовольнити потребу в додаткових коштах з метою розширення діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Анжаурова І. Концептуальні засади стратегічного менеджменту страхової компанії як елемента сталого розвитку // Економічний аналіз. 2012 рік. Випуск 11. Частина 1. С. 66-69.
2. Ансофф І. Новая корпоративная стратегия [Текст] / І. Ансофф. – СПб.: Питер, 1999. – 416 с.
3. Бланк І.А. Основы финансового менеджмента. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2001. – Т. 1. – 592 с.
4. Васильченко В.А. Стратегічне управління [Текст]: навч. посібник / В.А. Васильченко, Т.І. Ткаченко. – К.: ЦУЛ, 2003.
5. Добриніна Л.В. Формування та розвиток інвестиційних банків в Україні // Науковий вісник / Одеський національний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. – Науки: економіка, політологія, історія. – 2010. – № 17(118) – С. 29-43.
6. Еш С.М. Фінансовий ринок [навч. посіб.] / Еш С.М. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 528 с.
7. Карлофф Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы [Текст] / Б. Карлофф. – М.: Экономика, 1991.
8. Комплексна програма розвитку фінансового ринку України на 2015-2020 рр. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://reforms.in.ua/Content/download/Reforms/Financial%20sector/Complex%20program%20finance.pdf>.
9. Левченко В.П. Діяльність фінансових посередників на ринку фінансових послуг України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>.
10. Мескон М. Основы менеджмента [Текст] / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури: пер. с англ. – М.: Дело, 1998. – 704 с.
11. Наливайко А. Теорія стратегій підприємства. Сучасний стан та перспективи розвитку [Текст]: моногр. / А. Наливайко. – К.: КНЕУ, 2001. – 227 с.
12. Николєнко Н.Н. Стратегическое управление страховой компанией [Електронний ресурс] / Н.Н. Николєнко – Режим доступу: <http://www.nnikolenko.com>.
13. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства: підручник. – Тернопіль: «Економічна думка». – 2006. – 390 с.
14. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии [Текст]: учебн. / А.А. Томпсон, Тропіна В.Б. Фінансові посередники: основні тенденції розвитку в Україні / В.Б. Тропіна, Л.В. Лисяк // Економічний простір. – 2011. – № 50. – С. 178-184.
15. Школьник І.О. Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку: монографія / І.О. Школьник. – Суми: Мрія, УАБС НБУ, 2008. – 348 с.

УДК 336.71.078.3

Добровольська О.В.*кандидат економічних наук, доцент**Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету***Острініна О.П.***асистент кафедри фінансів та банківської справи**Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету***Лопаткіна А.О.***студентка**Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ АКТИВІВ ТА ПАСИВІВ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

У статті розглянуто структуру активів та пасивів комерційного банку на сучасному етапі. Визначено, що досить значну частину в загальному обсязі активів займають кредити та прострочена заборгованість, тому для покращання стану активів існує потреба в постійному аналізі їх якості та в ефективному управлінні ними. Визначено, що фінансовий стан комерційного банку значною мірою залежить від джерел надходження і напрямів використання фінансових ресурсів. Доведено, наскільки від оптимального співвідношення власного і позикового капіталу багато в чому залежить фінансове положення підприємства.

Ключові слова: активи, пасиви, зобов'язання банку, фінансовий стан, комерційний банк.

Добровольская Е.В., Остринина Е.П., Лопаткина А.А. АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ АКТИВОВ И ПАССИВОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

В статье рассмотрена структура активов и пассивов коммерческого банка на современном этапе. Определено, что значительную часть в общем объеме активов занимают кредиты и просроченная задолженность, потому для улучшения состояния активов существует потребность в постоянном анализе их качества и в эффективном управлении ими. Определено, что финансовое состояние коммерческого банка в значительной степени зависит от источников поступления и направлений использования финансовых ресурсов. Доказано, что от оптимального соотношения собственного и ссудного капиталов во многом зависит финансовое положение предприятия.

Ключевые слова: активы, пассивы, обязательства банка, финансовое состояние, коммерческий банк.

Dobrovol'ska O.V., Ostrinina O.P., Lopatkina A.O. ANALYSIS OF BANK'S ASSETS AND PASSIVE VOICES OF COMMERCIAL BANK AT PRESENT STAGE

In the article the structure of assets and passive voices of commercial bank is considered on the modern stage. Certainly, that considerable part in the general volume of assets is occupied by credits and outstanding debt, that is why for the improvement of the state of assets there is a requirement in the permanent analysis of their quality and in an effective management by them. It is certain that the financial state of commercial bank largely depends on the sources of receipt and directions of the use of financial resources. It is well-proven that on optimum correlation of property and loan assets financial position of enterprise depends in a great deal.

Keywords: assets, passive voices, obligations of bank, financial state, commercial bank.

Постановка проблеми. В умовах переходу до ринкової економіки питання, пов'язані з аналізом фінансового стану комерційного банку, мають важливе практичне значення. Визначення умов діяльності банку, напрямів покращення його фінансового стану та перспектив розвитку безпосередньо пов'язані з проведенням фінансового аналізу.

Недостатність фінансових ресурсів банку є причиною його неплатоспроможності, погіршення фінансової стійкості і можливого банкрутства. Водночас надлишкові активи банку є перешкодою для його ефективного розвитку і приводять до незапланованих витрат та зайвих резервів.

Питання методології та інструментарію проведення аналізу фінансового стану комерційного банку є недостатньо розробленими в нашій фінансовій науці. Водночас практика потребує використання різноманітних ефективних засобів аналізу фінансового стану банку з метою підвищення ефективного його розвитку. До найбільш складних і мало розроблених проблем із цієї теми в теорії належать аналіз формування структури фінансових активів та пасивів банку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Активи банку розглядалися у роботах зарубіжних економістів, таких як Н. Бакстер, У. Бреддік, Д. Ван-Хуз та Р. Міллер, Д. Полфреман, П. Роуз та ін. Серед вітчизняних науковців варто назвати О. Васюренка,

В. Грушка, О. Дзюблюка, А. Єфіфанова, О. Зарубу, С. Козьменка, О. Любуць, Л. Примостку та ін. Однак недостатню увагу науковці звертають саме на забалансування активів і пасивів банку, що впливає на поточний стан функціонування банківських установ.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На нашу думку, у сучасних дослідженнях мало уваги приділено питанням ефективного управління активами та пасивами банку, збалансуванню структури їх активів та пасивів. Недостатня кількість теоретичних розробок стосовно конкретних напрямів подолання вищезазначених проблем приводить до того, що банки самостійно розробляють підходи до управління активними і пасивними операціями, що не завжди є ефективним.

Постановка завдання. Головною метою цієї статті є ознайомлення із загальними прийомами аналізу активів і пасивів банку, а також оцінкою та визначенням шляхів оптимізації їх структури за такими критеріями, як зниження середньої вартості ресурсів банку; дослідження динаміки та структури зобов'язань банку, підвищення стабільності ресурсної бази та надійності банку загалом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для більш детальної ілюстрації сучасного стану з активами та пасивами у вітчизняних банках розглянемо їх структуру на прикладі одного із системних банків країни – ПАТ «Банк Кредит-Дніпро» (далі – Банк).

Попри те, що економіка України вважається ринковою, вона продовжує демонструвати певні особливості, властиві економіці, що розвивається. Такі особливості характеризуються (але не обмежуються) низьким рівнем ліквідності на ринках капіталу, високою інфляцією та значним дефіцитом балансу державних фінансів та зовнішньої торгівлі.

У 2015 році економіка країни знаходилася у стані рецесії, її валовий внутрішній продукт скоротився на 10% (2014 р. – 7%), а річний рівень інфляції досягнув 43% (2014 р. – 25%). Політичні та соціальні заворушення у поєднанні з тимчасовою окупацією території Автономної Республіки Крим та її невизнаного приєднання до Російської Федерації, повномасштабними збройними сутичками у певних частинах Донецької та Луганської областей та проведенням антитерористичної операції на території цих областей і тривала політична невизначеність привели до погіршення ситуації з державними фінансами, волатильності фінансових ринків та різкої девальвації національної валюти щодо основних іноземних валют. Це спричинило зниження основних економічних показників, збільшення дефіциту державного бюджету, зменшення валютних резервів НБУ та, як наслідок, подальше зниження кредитного рейтингу суверенного боргу України. Спроможність українських банків та підприємств залучати фінансування на міжнародних кредитних та фондових ринках суттєво обмежена [1].

Станом на 31 грудня 2015 р. банк мав кредити та заборгованість клієнтів, що пов'язані з Автономною Республікою Крим, у сумі 180 460 тис. грн. Наведена вище сума включає кредити, забезпечені активами, які знаходяться на території АР Крим, та кредити, видані позичальникам на цих територіях. Керівництво банку враховувало відомі та оцінювані станом на дату складання цієї фінансової звітності фактори ризику під час оцінки знецінення таких кредитів. У разі подальшого негативного розвитку подій та відносин між Україною та АР Крим банк може понести збитки через складнощі у відшкодуванні активів, розміщених в Криму, або несплату заборгованості за кредитами компаніями, що зареєстровані в Криму. Негативний ефект таких подій на фінансовий стан та результати діяльності банку наразі не може бути визначений.

Під час складання фінансової звітності враховувалися відомі та оцінювані результати вищезазначених подій на фінансовий стан і результати діяльності банку у звітному періоді. Керівництво стежить за

станом розвитку поточної ситуації і вживає заходів (за необхідності) для мінімізації будь-яких негативних наслідків, наскільки це можливо. Подальший негативний розвиток зазначених вище подій може негативно впливати на фінансовий стан та результати діяльності банку у такий спосіб, що наразі не може бути визначений [2].

Основною метою діяльності банку є:

- сприяння становленню економіки України, розвитку товарно-грошових і ринкових відносин, розширенню зовнішньоекономічних зв'язків підприємств України та її експортно-імпортного потенціалу;
- акумулювання фінансових ресурсів підприємств та організацій;
- інвестування коштів у модернізацію виробництва і нові технології;
- сприяння за допомогою банківських операцій господарській та підприємницькій діяльності підприємств різних галузей народного господарства, громадян;
- розвиток банківської справи і отримання прибутку [4].

Банк належить до банків з іноземним капіталом, діє як універсальний банк і здійснює свою діяльність на всій території України та може здійснювати свою діяльність за межами України.

Дослідження активів банку полягає у використанні аналітичних прийомів, спрямованих на визначення загального обсягу коштів, які знаходяться у розпорядженні банку, їх структури і динаміки в аналітичному періоді.

Аналіз динаміки активів комерційного банку ПАТ «Банк Кредит-Дніпро» та їх оцінка наведені в табл. 1 [3].

Станом на 31.12.2015 р. загальна сума активів банку становить 7 535 412 млн. грн., що на 4,6% менше, ніж на 31.12.2012 р.

Значну питому вагу в активах ПАТ «Банк Кредит-Дніпро» займають кредити та заборгованість клієнтів. Станом на 31.12.2012 р. надані кредити та заборгованість клієнтів становлять 4 654 314 млн. грн., що на 9% менше, ніж станом на 31.12.2012 р. Можна сказати, що ПАТ «Банк Кредит-Дніпро» проводить стабільну кредитну політику.

Сума кредитів фізичним особам станом на 31.12.2015 р. зросла порівняно зі станом на 31.12.2012 р. на 44,8%; сума кредитів юридичним особам станом на 31.12.2015 р. становить 4 110 744 млн. грн., темпи росту скоротилися порівняно з 2012 роком на 21,4%.

Таблиця 1

Аналіз структури та динаміки активів банку за 2012-2015 рр., млн. грн.

Показник	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Відношення 2015 р. до 2012 р., %
Активи банку	7 424 617	5 707 842	5 364 863	7 233 785	97,4
Загальні активи	7 900 975	5 764 558	6 294 729	7 535 412	95,4
Готівкові кошти та банківські метали	2 065 367	1 239 887	619 292	923 483	44,7
% у загальних активах	26,1	21,5	9,8	12,3	46,9
Кошти в НБУ	137 910	123 499	94 590	-	-
% у загальних активах	1,7	2,1	1,5	-	-
Кореспондентські рахунки, що відкриті в інших банках	33 728	60 154	70 709	142 252	421,8
% у загальних активах	0,4	1,0	1,1	1,9	442,2
Кредити надані	5 114 901	3 656 044	4 378 990	4 654 314	91,0
в тому числі: кредити, що надані суб'єктам господарської діяльності	5 231 425	3 865 964	3 455 726	4 110 744	78,6
Кредити, надані фізичним особам	375 457	311 328	923 264	543 570	144,8
Вкладення в цінні папери	161 369	322 110	118 459	441	0,3

Кошти в інших банках станом на 31.12.2015 становлять 142 252 млн. грн., що становить 1,9% від загальної суми активів. Порівняно з 2012 роком сума коштів в інших банках зросла в 4,2 рази.

Готівка та банківські метали станом на кінець 2015 року становлять 923 483 млн. грн, що становить 12,3% від загальної суми активів. Порівняно з 2012 роком сума зменшилася на 45,3%.

Вкладення в цінні папери станом на 31.12.2015 становлять 441 млн. грн., порівняно з 2012 роком сума вкладень скоротилася на 99,7%.

Дані таблиці свідчать, що за загальних темпів зниження активів 2,6%, темпи приросту високоліквідних активів знизилась у понад 2 рази, а кредити надані – відповідно на 9%. Це означає, що комерційний банк ПАТ «Банк Кредит-Дніпро» розширює кредитну діяльність, одночасно турбується про свою ліквідність і надійність.

Значний темп приросту інших активів вимагає уважного дослідження. Особливо якщо його спричинило зростання дебіторської заборгованості. Дебіторську заборгованість становлять кошти, тимчасово вилучені з обороту, тому бажаним є скорочення або, принаймні, стабілізація її питомої ваги в загальних (сумарних) активах банку. Слід мати на увазі, що висока питома вага інших активів є найнегативнішою ознакою в діяльності банку [5].

Підводячи підсумок, можна сказати, що динаміка активів відповідає основним принципам і напрямкам розвитку банку, але розвиток активів у подальшому вимагає їх коригування у напрямі підвищення питомої ваги кредитно-інвестиційного портфелю й уповільнення темпів приросту основних засобів та інших активів.

Проведемо структурно-динамічний аналіз кредитних операцій ПАТ «Банк Кредит-Дніпро» на основі даних балансу і внутрішньої звітності. Дані про структуру кредитних операцій ПАТ «Банк Кредит-Дніпро» залежно від статусу позичальника представлені в таблиці 2.

З таблиці 2 видно, що основну частку у структурі кредитного портфелю ПАТ «Банк Кредит-Дніпро» в 2012-2015 роках займали кредити юридич-

ним особам (їх частки становили 93,3%, 92,5%, 94,2%, 93,1% на 2012 р., 2013 р. і 2014 р., 2015 р. відповідно). Проте, як видно, їх частка нестабільно зменшується, а ось частка кредитів фізичним особам відповідно росте. Таким чином, з вищевикладених даних можна дійти висновку про те, що програми кредитування фізичних осіб у нашій країні (на прикладі ПАТ «Банк Кредит-Дніпро») стали популярнішими у населення.

Пасивні операції, пов'язані з формуванням власного капіталу і ресурсної бази банку, забезпечують проведення активних операцій з метою досягнення запланованих показників прибутковості. До пасивних операцій належать емісійні, депозитні і міжбанківські операції (у частині отриманих позик) [6].

Динаміку капіталу та зобов'язань комерційного банку, що аналізується, досліджено в табл. 3.

Ресурси ПАТ «Банк Кредит-Дніпро» складаються зі власних та залучених коштів.

Поряд зі зростанням показників активів спостерігається зростання показників пасивної частини балансу, а саме: кошти клієнтів (кошти юридичних осіб) – у 8,7 рази порівняно з 2012 роком, тобто зросла довіра підприємців до банку. Інші залучені кошти станом на кінець 2015 року становлять 701 752 млн. грн. і збільшилися майже в 22 рази; акціонерний капітал виріс в 2,5 рази порівняно з 2015 роком і становить 858 666 млн. грн.

Від того, наскільки оптимальне співвідношення власного і позикового капіталу, багато в чому залежить фінансовий стан підприємства.

Для детальнішого аналізу розглянемо складники власного капіталу, а також проаналізувати тенденцію і причини зміни елементів.

Статутний капітал банку, що становив на початок року 338 666 тис. грн., давав банку змогу впевнено працювати протягом 2012 року. Збільшення статутного капіталу в 2015 році було викликано тенденцією збільшення статутних капіталів комерційними банками. У зв'язку з цим, щоб утримати позиції серед українських комерційних банків по цьому показнику, зборами акціонерів було ухвалено рішення про збільшення статутного капіталу до 858 666 тис. грн.

Таблиця 2

Структура кредитного портфелю ПАТ «Банк Кредит-Дніпро» в 2012-2015 роках (за статусом позичальника), тис. грн.

Види кредитних операцій	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Частка в кредитному портфелі, %			
					2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Кредити юридичним особам	5 231 425	3 865 964	5 758 009	6 012 793	93,3	92,5	94,2	93,1
Кредити фізичним особам	375 457	311 328	354 962	448 928	7,7	4,5	5,8	6,9
Разом кредитний портфель	5 606 882	4 177 292	6 112 971	6 461 721	100	100	100	100

Таблиця 3

Динаміка капіталу та зобов'язань банку за 2012-2015 рр., тис. грн.

Показник	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Відношення 2015 р. до 2012 р., %
Кошти юридичних осіб	786709	547146	7738081	6855525	871,4
Кошти юридичних осіб на вимогу	3 563 899	1 134 140	3 320 881	5 236 957	146,9
Інші залучені кошти	32 174,5	52 812,25	287 010	701 752	2181,1
Інші фінансові зобов'язання	37 338	12 589	6299	10626	28,5
Інші зобов'язання	48 130	24 286	23 180	29 300	60,9
Всього зобов'язань	7 387 344	5 306 500	6 796 516	7 503 617	101,6
Акціонерний капітал	338 666	338 666	608 666	858 666	253,5
Емісійний дохід	17 678	17 678	17 678	17 678	100,0
Нерозподілений прибуток	60 157	-183 680	-1 224 445	-940 996	x
Всього капіталу	513 631	458 058	501 787	31 795	6,2
Всього зобов'язань капіталу	7 900 975	5 764 558	6 294 729	7 535 412	95,4

Статутний капітал у цьому разі є гарантом стійкості банку, оскільки, як і резервний фонд, є найбільш стабільною частиною власних коштів.

Нарощування найбільш стабільної частки власних коштів свідчить про забезпечення фінансової стійкості ПАТ «Банк Кредит-Дніпро».

Проаналізувавши нерозподілений прибуток, який представлений у таблиці, бачимо, що він включає результат минулих років, результат минулого року, що очікує затвердження зборами акціонерів, та результат поточного року. Чим більші значення нерозподіленого прибутку, тим краще. Проте слід мати на увазі, що результат поточного року може бути відкоригований у бік зменшення за результатами аудиторських перевірок і до цього моменту не може бути сплачений у вигляді дивідендів. Натомість у нашому прикладі утворювалося від'ємне значення протягом 2012-2014 років та поточного року, що означає те, що банк мав збитки, тобто «проїдав» свій власний капітал.

На початок 2012 року емісійна різниця становила 17 678 тис. грн., або 4,5% від загального обсягу власних коштів банку. Такий обсяг можна пояснити тим, що основна частина емісії була розміщена за номінальною вартістю.

Фінансовий стан комерційного банку значною мірою залежить від джерел надходження і напрямів використання фінансових ресурсів.

Джерела коштів формуються за рахунок зниження активів, росту заборгованості і реінвестування прибутку. Зростання обсягу використання коштів за напрямками їх розміщення є наслідком збільшення активів банку і скорочення розміру його заборгованості.

Аналіз капіталу комерційного банку являє собою складне, комплексне завдання, під час вирішення якого слід не лише враховувати загальний фінансовий стан банку та його діяльність, але й проаналізувати кон'юнктуру ринку банківських операцій і послуг, економічний стан учасників (акціонерів) банку та його клієнтів [7].

Визначимо загальний обсяг зобов'язань банку, їх частку в загальних пасивах і динаміку їх зміни за допомогою стандартних показників (абсолютний приріст, темп зростання і темп приросту) (табл. 4).

Отже, з таблиці 4 бачимо, що кошти клієнтів з 10,25% у 2012 році зменшилися до 4,76% у 2015 році, також змін зазнали емітовані банком боргові цінні папери, які зросли за 4 роки на 2%. Проаналізуємо докладніше зміни: 28.01.2011 р. банк отримав дозвіл на розміщення облігацій серії F загальним номіналом 100 000 тис. грн. зі строком погашення в січні 2016 р. Облігації були продані в повному обсязі в липні 2011 р. з купоном 15,0% річних. У січні 2012 р. банк достроково погасив пред'явлені за офертою облігації власної емісії серії F в сумі 99 500 тис. грн. Облігації номіналом 500 тис. грн. та балансовою вартістю 532 тис. грн. змінили власника та продовжуються обертатися на ринку. Ефективна ставка відсотку за цими облігаціями становить 15,6% річних. Відповідно до умов розміщення облігації повинні бути викуплені Банком у разі пред'явлення за офертою власниками облігацій в кінці кожного з піврічних купонних періодів, які закінчуються в січні або липні.

У 2015 р. боргові цінні папери представлені ощадними (депозитними) сертифікатами фізичних осіб на суму 150 560 тис. грн. (еквівалент 5303 тис. доларів США, 886 тис. євро та 53 тис. гривень), з яких сертифікати на суму 149 841 тис. грн. є короткостроковими. Зробимо аналіз боргових цінних паперів, емітованих банком за строками, що залишилися до погашення.

Субординований борг зріс із 3,97% до 8,96% – субординовані борги представлені сумами, отриманими за довгостроковими договорами про позики, які у разі неспроможності банку виконувати свої зобов'язання будуть повернуті інвестору після погашення претензій всіх інших кредиторів. У грудні 2015 року акціонер банку прийняв рішення про збільшення статутного капіталу банку у розмірі 28 000 тис. дол. США.

Розглянемо окремі статті попередньої таблиці, а саме кошти клієнтів, у табл. 5.

У структурі пасивних операцій найбільшу питому вагу займали депозитні операції, про що свідчать обсяги депозитів, залучених від фізичних та юридичних осіб. Саме депозитні операції ПАТ «Банк Кредит Дніпро» є основним джерелом формування їх депозитарної бази.

Таблиця 4

Структура зобов'язань банку у складі банківських ресурсів за 2012-2015 рр., тис. грн.

Показник	2012 р.	%	2013 р.	%	2014 р.	%	2015 р.	%
Кошти банків	756975	10,25	71617	1,35	118858	1,75	357040	4,76
Кошти клієнтів	6286316	85,10	4922521	92,76	6 081504	89,48	6283673	3,74
Боргові цінні папери, емітовані банком	532	0,01	538	0,01	584	0,01	150560	2,01
Субординований борг	293 103	3,97	286 949	5,41	566 091	8,33	672 418	8,96
Інші фінансові зобов'язання	37 338	0,51	10 524	0,20	6299	0,09	10 626	0,14
Інші зобов'язання	48 130	0,65	14 351	0,27	23 180	0,34	29 300	0,34
Всього зобов'язань	7 387 344	100	5 306 500	100	6 796 516	100	7 503 617	100

Таблиця 5

Аналіз коштів клієнтів ПАТ «Банк Кредит-Дніпро» за 2012-2015 рр., тис. грн.

Показник	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Відношення 2015 р. до 2012 р., %
Поточні рахунки:					
- юридичні особи	786 709	547 146	960 549	1 841 597	234,1
- фізичні особи	487 624	470 357	586 764	694 122	142,3
Усього	1 274 333	1 017 503	1 547 313	2 535 719	199,0
Строкові депозити:					
- юридичні особи	1 448 084	1 134 140	1 472 949	736 943	50,9
- фізичні особи	3 563 899	2 770 878	3 061 242	3 011 011	84,5
Усього	5 011 983	3 905 018	4 534 191	3 747 954	74,8
Кошти клієнтів	6 286 316	4 922 521	6 081 504	6 283 673	99,9

У 2015 р. депозити юридичних осіб на суму 504 429 тис. грн., або 13,5% від загальної суми депозитів клієнтів (2014 р.: 1 111 990 тис. грн., або 24,5%) було розміщено десятьма найбільшими корпоративними клієнтами. Станом на 2015 р. депозити фізичних осіб на суму 300 541 тис. грн., або 8,0% від загальної суми депозитів клієнтів, були розміщені трьома найбільшими клієнтами (2014р.: 211 169 тис. грн., або 4,7%).

Станом на 2015 р. залишки на поточних рахунках та строкових депозитах юридичних осіб на загальну суму 1 250 773 тис. грн., або 19,9% від загальної суми коштів клієнтів, були залучені від клієнтів, які не відповідають критеріям віднесення до пов'язаних сторін згідно з МСБО (IAS) 24, але вважаються пов'язаними із Банком відповідно до нормативно-правових актів НБУ.

Висновки з проведеного дослідження. Заходи з управління активами і пасивами комерційного банку слід застосовувати комплексно, оскільки, доповнюючи один одного, вони створюють оптимальні умови для ефективного збалансування різних видів залучених ресурсів і вкладень, а отже, сприяють підтриманню високого рівня фінансової стійкості банківської установи. Реалізація моделі управління активами і пасивами забезпечує, з одного боку, належну дохідність як стрижневий параметр реалізації інтересів власників (акціонерів) у діяльності комерційного банку, з другого – оптимальний рівень ліквідності як основний фактор, який визначає мож-

ливості банку відповідати за власними платіжними зобов'язаннями.

Отже, можна сказати, що банківська система України на сучасному етапі свого розвитку переживає досить складний і нестабільний період. Напрямами подальшого дослідження бачимо розроблення конкретних планів з управління активами та пасивами в банківській системі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Семенча І.Є. Аналіз сучасного стану активів банків та джерела їх формування / І.Є. Семенча, В.І. Руденко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 11. – С. 790-793.
2. Сирота В. Вирішення проблем якості активів банку як основне завдання антикризового менеджменту банківської установи / В. Сирота, О. Терещенко // Зб. наук. пр. ДЕТУТ. Сер. «Економіка і управління». – 2012. – Вип. 19. – С. 341-346.
3. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
4. Офіційний сайт ПАТ «Банк Кредит-Дніпро» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.net>.
5. Ткачова Н.О. Активи комерційних банків України та аналітичні аспекти їх розвитку / Н.О. Ткачова // Проблеми формування і розвитку фінансово-кредитної системи України. – Х.: Штрих, 2002. – С. 63-68.
6. Єріс Л.М. Комплексний аналіз якості активів банку / Л.М. Єріс [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/1352/1/BANK%20ASSETS.pdf>.
7. Раєвський К. Методичні рекомендації щодо економічного аналізу діяльності комерційного банку / К. Раєвський, Т. Раєвська // Вісник НБУ. – 1999. – № 3. – С. 31-41.

УДК 336.1/051

Долозіна І.Л.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, фінансів та економічної безпеки
ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»
МОН України (м. Покровськ)*

ПІДХОДИ ДО КІЛЬКІСНОГО ОЦІНЮВАННЯ ПОДАТКОВО-БЮДЖЕТНИХ ДИСБАЛАНСІВ

У статті систематизовано підходи до кількісного оцінювання податково-бюджетних дисбалансів. Зазначені підходи поєднані в такі групи, як оцінка вертикальних та горизонтальних дисбалансів, оцінка справедливості оподаткування, оцінка дисбалансів оподаткування і структури бюджетів, оцінка часових дисбалансів. Визначено можливості застосування окремих підходів у виробленні бюджетної політики.

Ключові слова: податково-бюджетні дисбаланси, кількісна оцінка, справедливість, диспропорції структури, часові дисбаланси, вертикальні та горизонтальні дисбаланси.

Долозіна И.Л. ПОДХОДЫ К КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКЕ НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНЫХ ДИСБАЛАНСОВ

В статье систематизированы подходы к количественной оценке налогово-бюджетных дисбалансов. Указанные подходы объединены в такие группы, как оценка вертикальных и горизонтальных дисбалансов, оценка справедливости налогообложения, оценка дисбалансов налогообложения и структуры бюджетов, оценка временных дисбалансов. Определены возможности применения отдельных подходов в выработке бюджетной политики.

Ключевые слова: налогово-бюджетные дисбалансы, количественная оценка, справедливость, диспропорции структуры, временные дисбалансы, вертикальные и горизонтальные дисбалансы.

Dolozina I.L. APPROACHES TO QUANTITATIVE ESTIMATION OF THE TAX AND BUDGETARY IMBALANCES

Approaches to quantitative assessment of the tax and budgetary imbalances are systematized in the article. The specified approaches are grouped as follows: assessment of vertical and horizontal imbalances, assessment of equity of the taxation, assessment of imbalances of the taxation and structure of budgets, assessment of time imbalances. Possibilities of use of certain approaches in development of the budgetary policy are outlined.

Keywords: tax and budgetary imbalances, quantitative assessment, equity, disproportions of structure, time imbalances, vertical and horizontal imbalances.

Постановка проблеми. Формування дієвої політики управління державними фінансовими ресурсами істотним чином залежить від можливості виявити та кількісно оцінити вплив дисбалансів в оподаткуванні та формуванні і виконанні бюджетів на обсяг і види таких ресурсів, перспективи їх мобілізації в майбутньому, обсяг і якість виконання державою та органами місцевого самоврядування власних функцій, темпи і характер економічного розвитку загалом. Водночас для вирішення зазначеного питання необхідно, по-перше, розуміти природу податково-бюджетних дисбалансів в усій повноті їх різновидів. Крім того, необхідно знайти ті кількісні характеристики, які належною мірою відповідатимуть кожному з видів податково-бюджетних дисбалансів і розкриватимуть його прояв.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання дисбалансів у функціонуванні податкової та бюджетної систем, адмініструванні податків, формуванні і виконанні бюджетів привертає багато уваги як вітчизняних, так і закордонних дослідників. Зокрема, теоретичне обґрунтування сутності та видів податково-бюджетних дисбалансів здійснено у роботах М. Деркач [1] О. Десятнюк [2], В. Дороша та І. Косинського [3], В. Козюка [4], Н. Кравчук [5], І. Крючкової [6], Т. Мельник [7], І. Миктюк [8] та ін. Окремі питання емпіричної оцінки дисбалансів у сфері державних фінансів досліджені А. Afonso і Tovar Jalles, J. [9], Г. Лебедею та С. Швець [10], Р. Feve та Р. Henin [11], Л. Шемаєвою та Н. Корень [12]. Підходи до оцінки фінансової стійкості та фінансової спроможності як проявів збалансованості бюджетів висвітлено в роботах Н. Bohn [13], Л. Костирко [14], О. Крук [15], О. Тимошенко [16], В. Щербаківа та Г. Манєрова [17] та ін.

Постановка завдання. Вивчення наведених літературних джерел дає змогу констатувати різноспря-

мованість оцінки дисбалансів, акцент на вузьких аспектах визначення кількісних параметрів бюджетів та податкових надходжень, що визначає потребу в систематизації та узагальненні підходів до кількісного оцінювання податково-бюджетних дисбалансів, які є метою цього дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виходячи із розуміння податково-бюджетних дисбалансів як сукупності всіх проявів кількісної невідповідності (розривів) між доходною та видатковою частинами бюджетів та непропорційності в структурі кожної з них та з урахуванням територіального, часового та управлінського аспектів розгляду таких дисбалансів, їх можна поєднати у декілька груп:

– вертикальні дисбаланси – невідповідність між обсягами та пропорціями доходної та видаткової частин бюджету, пов'язана із виконанням державою або органами місцевого самоврядування власних функцій як інститутів управління життєдіяльністю суспільства;

– горизонтальні дисбаланси – невідповідність між обсягами та пропорціями доходної та видаткової частин бюджету, пов'язана із нерівномірністю розподілу ресурсів і виконання видатків бюджетів одного рівня (бюджетів органів місцевого самоврядування з однаковим статусом);

– часові дисбаланси – невідповідність між обсягами і пропорціями доходної та видаткової частин бюджету, викликана дією фактору часу, зокрема, впливом окремих економічних процесів (інфляція, економічний, політичний цикл тощо);

– структурні дисбаланси – невідповідність між обсягами та пропорціями доходної та видаткової частин бюджету, пов'язана із формуванням джерел доходів бюджетів, структурою їх витратної частини, відповідністю між окремими групами доходів та видатків бюджетів тощо;

– дисбаланси справедливості – диспропорції у формуванні власних податкових надходжень, пов’язані з усвідомленням з боку платників податків несправедливості оподаткування і, відповідно, ухиленням від оподаткування.

Розглянемо докладніше показники, які можуть характеризувати кожну групу дисбалансів.

Вертикальні дисбаланси можуть бути описані низкою показників, які характеризують, по-перше, достатність фінансових ресурсів для виконання окремими суб’єктами державного управління та місцевого самоврядування власних функцій, а по-друге, характер розподілу доходів і видатків між центральним та регіональними і місцевими бюджетами. Горизонтальні дисбаланси характеризують варіативність доходів та видатків місцевих (територіальних) бюджетів. Відповідні показники наведені в табл. 1.

До показників вимірювання часових дисбалансів слід віднести:

1) обсяг і частку податкового боргу у доходах бюджету певного рівня в динаміці;

2) оцінку ефекту Олівєри-Танзі [18, 19] у вигляді інфляційних втрат внаслідок наявності часового лагу між нарахуванням податків та їх сплатою (або ширше – між моментом виникнення податкового зобов’язання та моментом сплати) та інфляційних втрат внаслідок наявності часового лагу між надходженням доходів до бюджету та моментом здійснення виплат, які індексуються на рівень інфляції;

3) зміну дефіциту (профіциту) бюджету у вигляді розриву між рівнем соціальних витрат та рівнем доходів в фазі спаду (зростання) циклу;

4) зміну обсягів і частки соціальних видатків бюджетів залежно від стадії електорального циклу тощо.

Найбільшу групу підходів до оцінок являють собою підходи до оцінки структурних дисбалансів. Передусім до таких показників належать:

1) власне дефіцит або профіцит бюджету як різниця між плановими (фактичними) доходами і видатками бюджету певного рівня;

2) скорочення надходжень від певних податків внаслідок надмірного рівня ставки (ефект Лафера), коли податковий тягар за певним податком скорочує обсяги надходжень від цього податку через зменшення економічної активності, запровадження схем легального та нелегального ухилення від оподаткування;

3) нерівномірність податкового боргу за окремими видами податків, який непрямим чином характеризує ступінь їхньої фіскальної результативності;

4) співвідношення видатків на обслуговування державного (муніципального боргу) або його складників та ВВП (обсяг видатків бюджету);

5) рівень перерозподілу національного багатства через бюджет (відношення доходів бюджету до ВВП), динаміка якого не супроводжується відповідною динамікою обсягу доходів, які залишилися у суб’єктів оподаткування після сплати податків (або зміною коефіцієнту Джинні);

6) співвідношення між капітальними та поточними видатками бюджетів;

7) дефіцит позабюджетних фондів соціального і пенсійного страхування;

Таблиця 1

Показники вертикальних та горизонтальних дисбалансів

Показник	Розрахунок
Показники вертикальних дисбалансів	
Рівень нестачі фінансових ресурсів для досягнення цілей соціально-економічної політики держави або органів місцевого самоврядування	Співвідношення обсягу фактичних доходів бюджету певного рівня (або зведеного бюджету в разі, якщо неможливо чітко розмежувати функції органів влади на центральному, територіальному та місцевому рівнях) та прогнозованого обсягу видатків на виконання таких функцій; орієнтиром для прогнозування може бути бюджетний план відповідно до плану заходів досягнення кращих позицій за певним індексом (наприклад, Better Life Index);
Показник чутливості обсягу податкових надходжень до змін у платоспроможності платників податків	Частка податкових надходжень від реальних податків (тих, величина яких визначається вартістю майна, а не фінансовими доходами) у сумі податкових надходжень бюджету
Показник рівня фінансування повноважень із забезпечення розвитку, покладений на центральні та місцеві органи влади	Співвідношення часток видатків на розвиток (соціальні видатки) у структурі видатків центрального та місцевих бюджетів
Показник централізації податкових надходжень	Співвідношення часток податкових надходжень у доходах державного та місцевих бюджетів
Показники горизонтальних дисбалансів	
Ступінь неоднорідності місцевих бюджетів за фактом податкоспроможності територіальної громади; може бути деталізований за видами податкових надходжень	Коефіцієнт варіації власних доходів місцевих бюджетів одного рівня на душу населення
Ступінь неоднорідності місцевих бюджетів за рівнем неподаткових надходжень	Коефіцієнт варіації показників власних неподаткових надходжень бюджетів одного рівня у вигляді показника доходів від власності на 1 грн балансової вартості комунального майна, показника доходів від надання адміністративних послуг на душу населення, показника обсягу доходів від штрафів та пень на 1 грн валового регіонального продукту
Рівень неоднорідності бюджетного забезпечення соціально-економічного розвитку місцевих громад	Коефіцієнт варіації сукупних видатків місцевих бюджетів одного рівня на душу населення
Рівень неоднорідності податкоспроможності місцевих громад	Коефіцієнт варіації податкоспроможності місцевої громади за податками, які беруться до уваги під час розрахунку дотації вирівнювання
Показник ефективності бюджетного вирівнювання	Співвідношення обсягу сукупної дотації вирівнювання для бюджетів одного рівня та зміни показника варіації податкових бюджетних видатків цих бюджетів; у разі негативного значення (різниця між коефіцієнтами варіації досліджуваного та базового періодів, яка знаходиться у знаменнику цього показника) цей показник відображає обсяг дотації, необхідної для зниження рівня нерівномірності податкових видатків місцевих бюджетів на 1 процентний пункт

8) частка залучених у борг коштів, яка спрямована на фінансування капітальних витрат бюджетів;

9) обсяг недовиконання бюджету за доходами;

10) диспропорції між надходженнями податків на прибуток між державними (муниципальними) підприємствами на 1 грн вартості їх балансу.

До показників фінансової стійкості бюджетів, які характеризують рівень їх збалансованості, слід віднести (табл. 2):

Показники безпеки бюджету і так звані фіскальні правила наведені в табл. 3.

Вони є основою для визначення дисбалансів, які характеризують невідповідність фактично

реалізуваної бюджетної політики нормативним вимогам і містять як оригінальні показники, так і вже згадані.

Одними з найбільш складних з позиції оцінки є дисбаланси, пов'язані із несправедливістю оподаткування і бюджетного вирівнювання. Узагальнення і розвиток поглядів, викладених у роботах О. Вилкової, В. Панскова, А. Швандар [22, 23, 24], дають змогу запропонувати такі показники, як:

1) варіація частки витратків на розвиток після здійснення соціальних виплат місцевих бюджетів;

2) варіація частки залишку доходів після виплати податків населенням;

Таблиця 2

Показники фінансової стійкості бюджетів

Показник	Порядок розрахунку	Зміст показника
Коефіцієнт самостійності місцевих бюджетів	Власні податкові і неподаткові доходи місцевого бюджету / Загальна сума доходів місцевого бюджету з урахуванням трансфертів	Характеристика міри автономності місцевої влади у фінансуванні витратків місцевих бюджетів
Коефіцієнт залежності місцевого бюджету від міжбюджетних трансфертів	Обсяг трансфертів до місцевого бюджету / Загальна сума доходів місцевого бюджету з урахуванням трансфертів	Міра залежності від зовнішнього фінансування під час виконання доходної частини
Коефіцієнт стійкості бюджету	Обсяг трансфертів до місцевого бюджету / Загальна сума витратків місцевого бюджету	Характеристика міри залежності під час фінансування витратків
Коефіцієнт фінансової спроможності місцевих бюджетів за доходами, які беруться до уваги під час визначення дотації вирівнювання	Обсяг надходжень за доходами, які враховуються у розрахунку обсягу дотації вирівнювання / Загальна сума доходів місцевого бюджету з урахуванням дотації вирівнювання	Характеристика міри фінансової спроможності громади за основним джерелом податкових надходжень
Коефіцієнт податкоспроможності місцевих бюджетів за доходами, які беруться до уваги під час визначення дотації вирівнювання	Обсяг надходжень за доходами, які враховуються у розрахунку обсягу дотації вирівнювання / Загальна сума власних податкових доходів місцевого бюджету	Характеристика міри залежності податкових доходів місцевого бюджету від податкових надходжень, які враховуються у розрахунку обсягу дотації вирівнювання
Коефіцієнт бюджетного покриття	Власні доходи місцевого бюджету / Сума витратків загального фонду місцевого бюджету	Характеризує рівень відносної достатності власних доходів місцевих бюджетів для фінансування власних повноважень місцевих органів влади
Коефіцієнт бюджетного покриття з урахуванням дотації вирівнювання	(Власні доходи місцевого бюджету + Дотація вирівнювання) / Сума витратків загального фонду місцевого бюджету	Характеризує рівень відносної достатності доходів з урахуванням дотації вирівнювання для фінансування власних повноважень місцевих органів влади
Коефіцієнт фінансування за витратками на делеговані повноваження	Сума фактичних витратків на реалізацію делегованих повноважень / Сума витратків на реалізацію делегованих повноважень за нормативами	Характеризує ступінь перевищення фінансування делегованих повноважень
Коефіцієнт залежності від субвенцій	Обсяг медичної, освітньої та інфраструктурної субвенцій / Загальна сума доходів місцевого бюджету з урахуванням трансфертів	Характеризує значущість делегованих повноважень для формування доходної частини
Коефіцієнт стійкості бюджету за податковими надходженнями	Сума податкових надходжень до бюджету / Загальна сума витратків бюджету	Характеризує ступінь залежності від адміністративно керованих надходжень (на відміну від надходжень від господарської діяльності, власності, штрафів) під час фінансування витратків
Коефіцієнт вагомості дотації вирівнювання	Обсяг дотації вирівнювання / Обсяг трансфертів до місцевого бюджету	Характеристика міри залежності від дотації вирівнювання
Коефіцієнт бюджетної результативності	Власні доходи бюджету / Чисельність населення	Характеристика формування доходної бази
Коефіцієнт бюджетної забезпеченості	Витратки бюджету / Чисельність населення	Характеристика подушного рівня фінансування з бюджету
Коефіцієнт стабільності податкових надходжень	Власні податкові надходження / Обсяг трансфертів до місцевого бюджету	Характеристика стійкості податкових джерел фінансування бюджету
Показник інтегральної стійкості	(Власні доходи / Власні витратки) * (1 – співвідношення сум кредиторської заборгованості на кінець та початок періоду)	Характеристика збалансованості бюджету
Коефіцієнт боргового навантаження	Обсяг заборгованості з урахуванням платежів з обслуговування / Власні доходи бюджету	Характеристика загального боргового тягара на власні доходи бюджету
Коефіцієнт обслуговування боргу	Платежі з обслуговування боргу / Обсяг доходів бюджету	Характеристика поточного боргового тягара
Запас стійкості бюджету	(Максимальний рівень платежів з обслуговування боргу, визначений Бюджетним кодексом – Коефіцієнт обслуговування боргу) / Максимальний рівень платежів з обслуговування боргу, визначений Бюджетним кодексом	Характеризує рівень відповідності політики з обслуговування боргу нормативним вимогам

3) співвідношення обсягу відповідальності платників податків за порушення податкового законодавства та відповідальності податкових органів за зловживання і несумлінне виконання своїх обов'язків щодо платників податків.

Висновки з проведеного дослідження. Сучасні наукові результати в питанні якісної та кількісної оцінки податково-бюджетних дисбалансів є різнорідними за змістом та повнотою охоплення оціночними характеристиками різних проявів дисбалансів. З огляду на це, перелік цих характеристик запропоновано розширити і виокремити в ньому п'ять груп, таких як оцінка вертикальних та горизонтальних дисбалансів, оцінка справедливості оподаткування, оцінка дисбалансів оподаткування і структури бюджетів, оцінка часових дисбалансів. Частина наведених показників являють собою нормативні значення за певними фіскальними правилами та рекомендованими індикаторами. Інші показники можуть

бути оцінені лише у разі удосконалення статистичної звітності у сфері оподаткування і бюджетів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Деркач М.І. Сучасна державна політика у сфері подолання статичного й динамічного дисбалансів місцевих бюджетів / М.І. Деркач // Фінанси України. – 2011. – № 4. – С. 55-64.
2. Десятнюк О.М. Дисбаланс податкової системи: причини і шляхи подолання / О.М. Десятнюк, Л.П. Амбрик // Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право). – 2013. – № 1. – С. 45-50.
3. Дорош В.Ю. Європейські імперативи вирівнювання фінансових дисбалансів територій / В.Ю. Дорош, І.М. Косинський // Економічний форум. – 2015. – № 2. – С. 272-280.
4. Козюк В.В. Експансія кредиту в системі макрофінансових дисбалансів / В.В. Козюк // Фінанси України. – 2010. – № 1. – С. 54-65.
5. Кравчук Н. Глобальні фіскальні розриви і дисбаланси: інституційні та дистрибутивні ефекти / Н. Кравчук // Світ фінансів. – 2012. – Вип. 4. – С. 73-92.

Таблиця 3

Показники безпеки бюджету і фіскальні обмеження

Показник	Рівень
Фіскальні правила – обмеження	
Оборотний залишок бюджетних коштів	Не більше 2% планових видатків загального фонду бюджету
Загальний обсяг державного боргу та гарантованого державного боргу на кінець бюджетного періоду	Не більше 60% річного номінального обсягу валового внутрішнього продукту України
Граничний обсяг дефіциту бюджету, в т. ч. за загальним та спеціальним фондом	Встановлюється законами про державний бюджет (рішеннями про місцевий бюджет)
Граничний обсяг державного боргу та граничний обсяг гарантованого державою боргу	Встановлюється законами про державний бюджет (рішеннями про місцевий бюджет)
Загальний обсяг місцевого боргу та гарантованого Автономною Республікою Крим чи територіальною громадою міста боргу (без урахування гарантійних зобов'язань, що виникають за кредитами (позиками) від міжнародних фінансових організацій) станом на кінець бюджетного періоду	Не більше 200% (для міста Києва – 400%) середньорічного індикативного прогнозного обсягу надходжень бюджету розвитку (без урахування обсягу місцевих запозичень та капітальних трансфертів (субвенцій) з інших бюджетів), визначеного прогнозом відповідного місцевого бюджету на наступні за плановим два бюджетні періоди
Резервний фонд бюджету	Не більше 1% обсягу видатків загального фонду відповідного бюджету
Видатки місцевого бюджету на обслуговування місцевого боргу	Не більше 10% видатків загального фонду місцевого бюджету протягом будь-якого бюджетного періоду, коли планується обслуговування місцевого боргу
Кошти на виконання гарантійних зобов'язань із платежів, термін сплати яких настає у відповідному бюджетному періоді, щодо договорів, за якими ще не настав гарантійний випадок	Не менше 50% сум платежів за цими договорами
Обсяг Державного фонду регіонального розвитку	Не менше 1% прогнозного обсягу доходів загального фонду проекту Державного бюджету України на відповідний бюджетний період
Обсяг фінансування інвестиційних програм і проектів регіонального розвитку, що мають на меті розвиток спортивної інфраструктури та енергоефективності державних і комунальних навчальних та медичних закладів,	Не менше 10% коштів Державного фонду регіонального розвитку за кожним із таких напрямів
Рівень співфінансування проектів Державного фонду регіонального розвитку з боку місцевих бюджетів	10%
Індикатори безпеки бюджетів і боргової безпеки	
Відношення обсягу державного та гарантованого державою боргу до ВВП	Оптимальний рівень $\leq 20\%$
Відношення обсягу валового зовнішнього боргу до ВВП	Оптимальний рівень $\leq 40\%$
Середньозважена дохідність ОВДП на первинному ринку	Оптимальний рівень $\leq 4\%$
Відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу	Не менше 50%
Відношення дефіциту/профіциту державного бюджету до ВВП	Не більше 3% (за модулем)
Дефіцит /профіцит бюджетних та позабюджетних фондів сектору загальнодержавного управління	Оптимальне значення 0%, задовільний рівень $\pm 1\%$
Рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет	Задовільним вважається рівень 25-30%
Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету	Оптимальний рівень $\leq 6\%$

Джерело [20, 21]

6. Крючкова І.В. Дисбаланси доходів і витрат в інституційних секторах економіки України / І.В. Крючкова // Економіка і прогнозування. – 2014. – № 3. – С. 20-31.
7. Мельник Т. Ідентифікатори фінансових дисбалансів / Т. Мельник, К. Касянок // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2016. – № 5. – С. 5-15.
8. Микитюк І.С. Теоретичні основи збалансованості бюджетної системи України / І.С. Микитюк // Економічний вісник університету. – 2013. – Вип. 20(1). – С. 162-167.
9. Afonso A. and Tovar Jalles J. (2015). Fiscal sustainability: a panel assessment for advanced economies. *Applied Economics Letters* Vol. 22, Iss. 11, 2015: 925-929 – <https://doi.org/10.1080/13504851.2014.987913>.
10. Лебеда Г. Макроекономічна збалансованість розвитку бюджетного сектора економіки України / Г. Лебеда, С. Швець; в кн.: *Моделі ідентифікації макроекономічних дисбалансів в Україні: кол. моногр. / за ред. д-ра екон. наук Скрипниченко М.І.; НАН України, ДУ Інститут економіки та прогнозування НАН України. – К., 2015. – 544 с.*
11. Feve P. And Henin P.-Y. (2000) Assessing effective sustainability of fiscal policy within the G-7, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 62, 175-95. doi:10.1111/1468-0084.00167.
12. Оцінка дисбалансів у бюджетній сфері та шляхи їх подолання». Аналітична записка / Л.Г. Шемаєва, Н.В. Корень; НІСД [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.niss.gov.ua/articles/1800/>.
13. Bohn, H. (2007) Are stationarity and cointegration restrictions really necessary for the intertemporal budget constraint?, *Journal of Monetary Economics*, 54, 1837-47. doi:10.1016/j.jmoneco.2006.12.012.
14. Костирко Л.А. Методичні засади комплексного аналізу фінансової стійкості місцевих бюджетів / Л.А. Костирко, Н.Ю. Велентейчик // *Фінансовий простір*. – 2016. – № 1. – С. 83-89.
15. Крук О.М. Якісна оцінка фінансової стійкості місцевого бюджету / О.М. Крук // *Вісник Донбаської державної машинобудівної академії* № 3(24), 2011. – № 3(24). – С. 133-137.
16. Тимошенко О.В. Оцінка фінансової спроможності місцевих бюджетів у забезпеченні соціально-економічного розвитку регіонів / О.В. Тимошенко // *Інвестиції: практика та досвід: наук.-практ. журн.* – 2014. – № 8. – С. 30-35.
17. Щербакова В.І. Проблеми оцінки фінансової стійкості місцевих бюджетів в умовах ринкової економіки / В.І. Щербакова, Г.М. Манєров // *Економічний вісник Донбасу*. – 2011. – № 2(24). – С. 94-99.
18. Olivera Julio G.H. (1967). Money, Prices and Fiscal Lags: A Note on the Dynamics of Inflation. *Quarterly Review. Banca Nazionale del Lavoro*, 20: 258-267.
19. Tanzi V. (1977). Inflation, Lags in Collection, and the Real Value of Tax Revenue, *Staff Papers*, vol. 24, March 1977, IMF: 154-167.
20. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI (в редакції від 14.05.2017 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
21. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України: наказ Міністерства економіки України від 29 жовтня 2013 року № 1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980&cat_id=38738.
22. Вилкова Е.С. Методические подходы к оценке уровня справедливости налогового законодательства / Е.С. Вилкова // *Экономика. Налоги. Право*. – 2017. – № 4. – С. 6-13.
23. Пансков В.Г. Принцип справедливости и его отражение при налогообложении физических лиц в российской налоговой системе / В.Г. Пансков // *ЭТАП*. – 2016. – № 3. – С. 58-72.
24. Швандар К.В. Налоговая справедливость и благосостояние населения в условиях различных типов налоговых систем / К.В. Швандар, А.А. Анисимова // *Финансовая аналитика: проблемы и решения*. – 2016. – № 31(313). – С. 29-41.

УДК 332.33:336.02

Думанська І.Ю.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету**ЗАСАДИ ЗБЛИЖЕННЯ ВІТЧИЗНЯНОЇ ТА ЗАКОРДОННОЇ ПРАКТИКИ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ**

Стаття зосереджує увагу на потребі активізації процесів фінансування інноваційного процесу агропромислового виробництва в Україні на засадах позитивного досвіду закордонної практики. Досліджено особливості державної та недержавної фінансової підтримки інновацій АПК з урахуванням специфіки функціонування венчурів у країнах світу. Як результат, встановлено засади зближення вітчизняної та закордонної практики фінансування інноваційного процесу в аграрному секторі.

Ключові слова: інноваційний процес, фінансування, агропромисловий комплекс, кредитування, страхування ризиків, фіскальна політика, венчурні фонди.

Думанская И.Ю. ОСНОВЫ СБЛИЖЕНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

Статья концентрирует внимание на необходимости активизации процессов финансирования инновационного процесса агропромышленного производства в Украине на основе положительного опыта зарубежной практики. Исследованы особенности государственной и негосударственной финансовой поддержки инноваций АПК с учетом специфики функционирования венчуров в странах мира. В результате установлены основы сближения отечественной и зарубежной практики финансирования инновационного процесса в аграрном секторе.

Ключевые слова: инновационный процесс, финансирование, агропромышленный комплекс, кредитование, страхование рисков, фискальная политика, венчурные фонды.

Dumanska I.Y. PRINCIPLES OF APPROXIMATION DOMESTIC AND FOREIGN PRACTICE OF FUNDING THE INNOVATION PROCESS IN AGROINDUSTRIAL COMPLEX

The article focuses on the need to intensify the processes of financing the innovative process of agro-industrial production in Ukraine on the basis of positive experience of foreign practice. The peculiarities of state and non-state financial support of innovations of agro-industrial complex, taking into account the specifics of the functioning of ventures in the countries of the world, are investigated. As a result, the principles of convergence of domestic and foreign practices of financing innovative processes in the agrarian sector have been established.

Keywords: innovation process, finance, agroindustrial complex, credit, insurance risk, fiscal policy, venture funds.

Постановка проблеми. У сучасних умовах одним із ключових напрямів підвищення конкурентоспроможності агропромислового сектору України є інтенсивне використання досягнень науково-технічного прогресу, реалізованих у вигляді інновацій у сфері техніки, технології та організації сільськогосподарського виробництва, підвищення якості аграрно-продовольчої продукції. З огляду на те, що невід'ємною умовою упровадження інновацій є залучення відповідних обсягів фінансових ресурсів, важливим фактором соціально-економічного розвитку суб'єктів господарювання в аграрному секторі України є активізація фінансування інноваційних процесів.

З огляду на обмеженість масштабів державної фінансово-кредитної підтримки інноваційної діяльності в аграрній сфері (за рахунок бюджетних коштів у аграрному секторі нині здійснюється лише 3,2% інноваційних інвестицій, тоді як в окремих галузях зазначений показник досягає 85%, а в середньому в економіці – 5,6%) [1], відсутність ефективної державної науково-технічної стратегії, несистемний та нераціональний характер використання бюджетних ресурсів, що характеризується їх розпорощенням за дрібними напрямками, а не концентрацією на виконанні пріоритетних інноваційних програм, актуальності набуває вивчення аспектів фінансування інноваційних процесів в АПК з огляду на позитивний досвід зарубіжних країн та дослідження

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання дослідження та впровадження зарубіжного досвіду фінансування та реалізації інноваційного процесу в АПК України займалися такі вітчизняні вчені, як О.М. Головінов, І.О. Булкін, І.В. Вла-

сова, А.І. Землянкін, Г.В. Черевко, О.В. Морщагін, І.М. Кобушко, К.О. Ільїна, Р.В. Лукач, В.М. Алексійчук, М.Я. Дем'яненко та ін.

Однак сьогодні інноваційні процеси в сільськогосподарському виробництві супроводжуються низкою проблем, тому доцільним вбачається розгляд та імплементація основних підходів до активізації інноваційного процесу, що довели свою результативність у країнах світу.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, що полягає у визначенні позитивного міжнародного досвіду фінансування інноваційного процесу в агропромисловому виробництві, а також встановленні засад його зближення на підставі результатів вітчизняної практики та закордонного досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. За прогнозами ООН, чисельність населення світу перетне межу 9 мільярдів до 2050 року, відповідно потреби у харчових ресурсах в світі зростуть удвічі до того часу [1]. Це характеризує агросферу як один із найперспективніших видів підприємницької діяльності. Провідні компанії, що займаються рослинництвом та тваринництвом, активно шукають та впроваджують високоякісні інноваційні рішення, які здатні підвищити ефективність та продуктивність діяльності. Над пошуком інновацій працюють селекціонери, біологи, технологи та інші професіонали. І далеко не останнє місце в цьому списку займають ІТ-спеціалісти, чії рішення за останні десятиліття докорінно змінили та продовжують змінювати діяльність багатьох компаній з різних сфер бізнесу.

Водночас сучасний стан фінансування наукових досліджень характеризується наявністю суттєвих перешкод на шляху формування інноваційної моделі розвитку аграрного сектору. Інертність фінансової підтримки галузі, недосконалість механізмів фінансування інновацій, невпорядкованість чіткої законодавчої бази, високий ступінь ризику впровадження інновацій стримують розвиток аграрного сектору на новітніх засадах [9, с. 73].

Без інноваційної зорієнтованості фінансових вкладень неможливо досягти якісного економічного злету, оскільки його вирішальним рушійним локомотивом вважається науково-технічний прогрес. Водночас інновації без певних обсягів фінансування практично нереальні, адже науково-технічні досягнення без відповідних вкладень фінансових активів не можуть бути втіленими в практичну діяльність. Звертає на себе увагу те, що між інноваціями і фінансуванням спостерігається досить тісний взаємозв'язок і певна взаємозалежність (рис. 1).

У наукових публікаціях, в яких відслідковуються проблеми фінансування агроформувань, спостерігаються різноманітні його визначення: від спрощених до ускладнених.

Загалом фінанси вважаються фундаментом усього економічного базису, що забезпечує поступ та функціонування агроформувань. Фінансування як складова частина фінансових процедур окреслює відбиття та дієвість фінансової діяльності економічних суб'єктів, започатковує та завершує рух їх активів. Саме тому воно вважається вирішальною ланкою руху та динаміки колообігу активів економічного суб'єкта.

Сьогодні лідерами фінансової підтримки інноваційного процесу в АПК серед країн-членів СОТ є США, ЄС та Японія [2, с. 3]. Натомість у практиці фінансування вітчизняної науки відчутний дефіцит прямого бюджетного фінансування: державні витрати на інноваційні проекти в розвинутих країнах становлять 2,18-3,7% ВВП, що значно нижче за вітчизняні обсяги (у 2014 р. становили 0,8% ВВП); державне фінансування одного вітчизняного вченого на рік становить 15 тис. дол., а у Європейському Союзі – 50-55 тис. дол. [4, с. 195]; в Україні інвестиції бізнесу у розвиток науки становлять 35% їх бюджету, а у розвинутих країнах – 70%.

Варто звернути увагу, що відсутність прямого державного фінансування інноваційного розвитку не впливає на стабільно високий рівень фінансування

НДДКР у високорозвинених країнах, але водночас частка бюджетного фінансування у них зменшується у бік збільшення ролі приватних фінансових ресурсів, що відрізняє їх від країн із перехідною економікою, частка приватних коштів у яких є низькою [3, с. 40].

Для країн із перехідною економікою притаманна «централізована фінансова підтримка інноваційної діяльності за рахунок запровадження системи державних бюджетних і позабюджетних фондів», а у розвинених країнах привілеюють непрямі методи фінансування та стимулювання інноваційного розвитку переважно пільговою податковою політикою, застосуванням пришвидшеного методу амортизації, залученням широкої мережі банківських і небанківських фінансових інститутів, а також венчурних та інших фондів до фінансування інноваційних проектів тощо [8, с. 5]. Крім того, незважаючи на рівень розвитку економіки, саме державне регулювання визначає стан та рівень розвитку фінансування інноваційної діяльності у сільському господарстві, оскільки через особливості виробництва аграрний сектор вимагає значної участі державних органів у своїй діяльності.

Практика державного регулювання світової економіки свідчить, що найбільш дієвим важелем є оптимізація фіскальної політики держави, про що свідчить досвід застосування дослідницького податкового кредиту як чинника стимулювання фінансування інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств Італією, Бельгією, Японією, Канадою, Угорщиною, США, Австрією та іншими країнами. Його суть полягає у зменшенні суми нарахованого податку на прибуток, що надається суб'єкту господарювання в обсязі, який дорівнює встановленому відсотку від обсягу витрат суб'єкта господарювання на НДДКР у поточному році, що не перевищує встановленого відсотка річного прибутку підприємства [1].

Зауважимо, що дослідницький податковий кредит відрізняється схемою розрахунку асигнувань, а саме:

- за даними сукупних щорічних витрат на інноваційну діяльність (Канада, Італія, Нідерланди, Норвегія, Фінляндія, Франція);
- на основі збільшення витрат підприємств на інноваційну діяльність у поточному році порівняно із середньорічними витратами попереднього року (Японія, Мексика, США, Франція);
- комбінований підхід, що передбачає розрахунок однієї частини асигнувань за першим принципом, а іншої – за другим (Португалія, Іспанія, Корея, Фран-

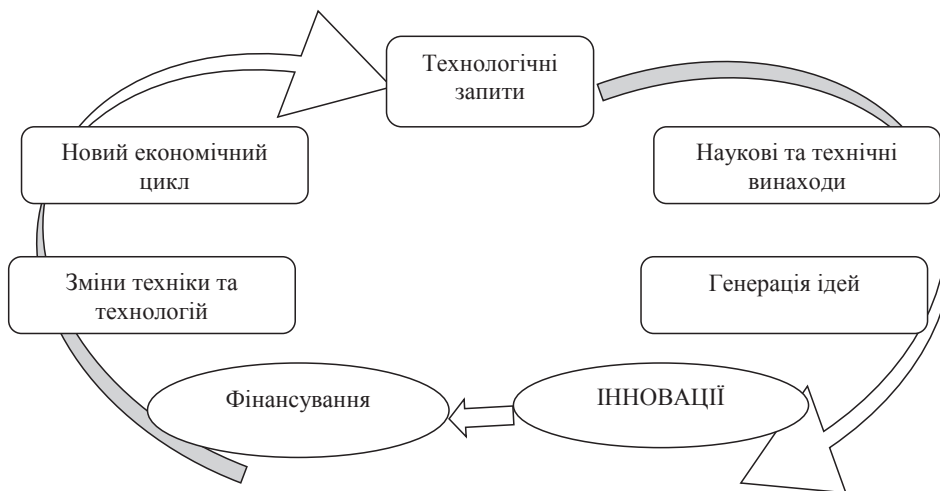


Рис. 1. Взаємозв'язок і взаємозалежність інновацій та фінансування*

*Сформовано автором на основі опрацьованої літератури [1-3; 5]

ція). Крім того, широкий асортимент фіскальних пільг (понад сто різновидів) для стимулювання інновацій та НДУ діє у США. Наприклад, підприємствам дозволено до 20% витрат на НДДКР компенсувати з податку на прибуток [1].

Проблеми достатнього забезпечення фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств і підвищення ефективності їх використання в Україні мають глибокий, масштабний та всеохоплюючий характер. Соціально-економічна природа фінансових ресурсів і їх категоріальна сутність спричиняють їх високу мобільність і постійну обмеженість як на мікроекономічному, так і на макроекономічному рівнях. Нестабільність фінансового забезпечення підприємств аграрної сфери ускладнюється впливом сучасних глобалізаційних процесів. Відтік іноземних інвестицій, нестабільність курсу світових валют, обмеженість міжнародних кредитних ресурсів створюють складні умови адаптації фінансів аграріїв до сучасних стандартів функціонування в межах національної та світової фінансової системи.

Формування та використання фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств знаходиться в прямій залежності від особливостей сільськогосподарського виробництва, які впливають на організацію цих процесів, структуру джерел, напрями використання, обсяги та стабільність надходження фінансових ресурсів. Найбільш істотними чинниками впливу доцільно визначити такі об'єктивні ознаки кругообігу фінансових ресурсів в аграрній сфері, як сезонне розмежування періодів здійснення витрат і одержання доходів; тривалий виробничий цикл; наявність земельно-майнових орендних відносин; висока ризиковість функціонування та суб'єктивні особливості управлінського впливу на фінансове забезпечення суб'єктів господарювання (відсутність ефективного механізму розшире-

ного відтворення основних засобів; тривала криза неплатежів; зростання дебіторської та кредиторської заборгованостей.

Засади перспектив доступу аграріїв до фінансування інноваційного процесу наведено на рис. 2.

Усі вищезазначені галузеві особливості діяльності сільськогосподарських підприємств доцільно враховувати як у формуванні обліково-інформаційної системи забезпечення фінансового менеджменту в аграрному секторі економіки, так і у процесі імплементації результатів моніторингу реальних тенденцій формування і використання фінансових ресурсів та формуванні логічної моделі управління капіталом аграрних підприємств.

Водночас, як встановлено, для отримання ефекту від інновацій у сільському господарстві витрати на реалізацію інноваційного процесу мають бути вищі у 100 разів від отриманих результатів фундаментальних досліджень. Звідси співвідношення «фундаментальні дослідження: дослідно-конструкторські розробки: промислове освоєння» має набувати такого вигляду – 1: 10: 100. Проте в Україні найменшими фінансовими ресурсами для впровадження інновацій відзначаються високотехнологічні та наукоємні виробництва [9, с. 71].

Аналіз міжнародного досвіду фінансування інноваційного процесу в АПК виявив, що його адаптація до умов функціонування аграрного сектору України можлива з дотриманням принципів системності, комплексності, ринкової орієнтованості та гнучкості. Вважаємо, що головними напрямами пристосування умов зарубіжного досвіду до вітчизняних реалій повинні бути:

– Кредитування: зниження відсоткових ставок за кредитами до 7% річних на фінансування інноваційної діяльності шляхом використання державних дотацій (досвід Японії, США); створення фінансового тандему страхових компаній, комерційних банків



Рис. 2. Засади доступу до фінансування інноваційного процесу в аграріїв*

*Авторське узагальнення [1-10]

та приватних інвесторів для залучення фінансових ресурсів (США, Німеччина, Канада та ін.) [10, с. 102].

– Інвестиційна політика: зниження сукупного податкового навантаження на 7% для інвесторів, які фінансують інноваційну діяльність сільськогосподарських підприємств (Японія); покращення умов інвестування інноваційної діяльності через лібералізацію законодавства (Голландія, Польща); сприяння залученню іноземного «неофшорного» капіталу за допомогою жорсткого державного контролю за рухом активів підприємств (ЄС), створення сприятливого інвестиційного клімату за допомогою урядових програм та особливих умов кредитування і фінансування (Франція, США, Індія та ін.).

– Альтернативні джерела фінансування: активізація залучення іноземного капіталу завдяки удосконаленню вітчизняного законодавства й податкових стимулів (Індія, США, ЄС); стимулювання використання венчурних фондів як джерел фінансування інновацій шляхом їх страхового захисту (Канада, США, ЄС та ін.); створення механізму залучення заощаджень домогосподарств для фінансування інноваційної діяльності галузі (США, Німеччина, ЄС та ін.); сприяння використанню можливостей фондового ринку для фінансування інноваційної діяльності та виходу сільськогосподарських підприємств на IPO (ЄС, Канада); зміна амортизаційної політики інноваційно-активних підприємств шляхом застосування прискореного методу амортизації за умови інноваційної активності підприємства (країни ЄС); сприяння залученню лізингу як джерела фінансування інноваційно-активних підприємств, використовуючи урядові програми, страхові, кредитні та податкові пільги (Японія, США та ін.) [5, с. 197].

– Державна підтримка: сприяння залученню іноземного капіталу у процес фінансування інноваційної діяльності (США, Канада); налагодження зв'язку науки та виробництва шляхом запровадження обміну кваліфікованими кадрами (Німеччина); сприяння електрифікації та механізації інноваційного виробництва за рахунок 5%-го кредиту (Японія).

– Фіскальна політика: запровадження дослідницького податкового кредиту обсягом 10% витрат на інноваційну діяльність (Франція); зниження податкового тиску для інноваційно-активних підприємств за рахунок списання до 20% податку (Норвегія); застосування пільгових умов оподаткування (їх зниження на 10%) для с.-г. підприємств, які мають іноземне фінансування інноваційної діяльності (ЄС, США); для малих сільськогосподарських підприємств знизити суму податкового навантаження рівню 150% фінансових затрат на інноваційну діяльність (Австралія, Франція) [7, с. 34].

– Фінансові інвестиційні фонди: участь держави у створенні та фінансуванні венчурних фондів (США); регулювання законодавчої бази функціонування венчурних фондів (ЄС, Індія); створення механізму страхового захисту венчурних фондів (США); мінімізація податкового навантаження на 20% за умови інвестування не менше 15% доходів на інноваційну діяльність (США) [6, с. 125].

– Страхування ризиків: гарантійний захист інноваційно-активних сільськогосподарських підприємств (ЄС, Канада); державна підтримка не лише інноваційно-активних сільськогосподарських під-

приємств, а й страхових компаній, які надають їм послуги страхування (США, Франція, Австрія, Швеція); запровадження практики весняного та осіннього авансування (Канада, ЄС); застосування індексу погоди та врожаю під час страхування інноваційно-активних підприємств (Канада).

Аналіз міжнародного досвіду фінансування інноваційної діяльності виявив, що його адаптація до умов функціонування аграрного сектору України можлива з дотриманням принципів системності, комплексності, ринкової орієнтованості та гнучкості.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, адаптований до України міжнародний досвід фінансування інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств дасть змогу знизити фінансові ризики, що допоможе залучити додаткові інвестиції, а також розширити асортимент джерел фінансування. Водночас наголошуємо на необхідності поглиблення цього питання в частині формування інноваційного вектора розвитку сільськогосподарських підприємств як фундаментального, базового і стратегічного напрямку державної політики. Окреслені заходи забезпечать реалізацію наявного потенціалу країни і галузі, допоможуть зміцнити продовольчу безпеку і, як наслідок, покращити національну економіку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Головінов О.М. Пріоритетні напрями розвитку і проблеми фінансування інноваційної діяльності [Електронний ресурс] / О.М. Головінов, А.І. Ковтун. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/11_EISN_2010/Economics/64084.doc.htm.
2. Булкін І.О. Головні тенденції фінансування науково-технічної діяльності в Україні: чверть столітній досвід спостереження / І.О. Булкін // Проблеми науки. – 2014. – № 6. – С. 2-16.
3. Власова І. Особливості фінансування інноваційної сфери в розвинутих країнах / І. Власова // Вісник ХНТЕУ. – 2009. – № 1. – С. 36-46.
4. Землянкін А.І. Нова інноваційна політика Європейського Союзу: досвід для України / А.І. Землянкін, І.Ю. Підричичева // Регіональна економіка. – 2013. – № 2. – С. 193-201.
5. Ільїна К.О. Зарубіжний досвід фінансового забезпечення інноваційного розвитку економіки [Електронний ресурс] / К.О. Ільїна // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.1. – С. 195-203. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/nvntu_2013_23_1_33.pdf.
6. Кобушко І.М. Шляхи покращення фінансування інноваційного розвитку в Україні з використанням міжнародного досвіду [Електронний ресурс] / І.М. Кобушко, Е.І. Гусейнова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 2. – С. 124-130. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Mimi_2011_2_16.pdf.
7. Лукач Р.В. Податкове стимулювання інвестицій в інновації / Р.В. Лукач, Р.Г. Коваль // Інвестиції та інноваційний розвиток: наук.-практичний бюлетень Державного агентства України з інвестицій та інновацій. – К.: Зовнішторгвидав України. – 2009. – № 4. – С. 32-36.
8. Морщакін О.В. Державна інноваційна політика в умовах формування інноваційної моделі розвитку: дис. кандидата економічних наук: 08.00.03 / О.В. Морщакін. – Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, Донецьк, 2008. – 18 с.
9. Реформування та розвиток підприємств агропромислового виробництва (посібник у питаннях і відповідях) / [В.М. Алексійчук, М.Я. Дем'яненко, В.М. Жук та ін.]; За ред. П.Т. Саблука. – К.: Інститут аграрної економіки УАН, 1999. – 532 с.
10. Черевко Г. В. Система кредитування фермерства у США / Г.В. Черевко, М.С. Ващик // Фінанси України. – 2008. – № 7. – С. 102.

УДК 336.719

Іванов В.Г.

аспірант кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ПОЛІТИКИ ДОХОДНОСТІ БАНКУ

Стаття присвячена проблемам розвитку методологічних основ формування політики доходності сучасного банку. Охарактеризовано її основні складники; розроблено методику визначення виду політики доходності залежно від рівня ризиків, що приймаються банками. Проведено порівняльний аналіз темпів зростання та структури доходів банків України, а також доведено необхідність практичної реалізації завдань політики підвищення доходності банків на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки.

Ключові слова: банк, доходи, політика, прибуток, ризик, активи, капітал, грошові кошти.

Иванов В.Г. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПОЛИТИКИ ДОХОДНОСТИ БАНКА

Статья посвящена проблемам развития методологических основ формирования политики доходности современного банка. Охарактеризованы ее основные составляющие; разработана методика определения вида политики доходности в зависимости от уровня рисков, принимаемых банками. Проведен сравнительный анализ темпов роста и структуры доходов банков Украины, а также обоснована необходимость практической реализации задач политики повышения доходности банков на современном этапе развития отечественной экономики.

Ключевые слова: банк, доходы, политика, прибыль, риск, активы, капитал, денежные средства.

Ivanov V.G. METHODOLOGICAL FOUNDATIONS FOR THE FORMATION OF THE BANK'S BENEFIT POLICY

In this article it was proposed the methodological basis for the formation of the modern bank's benefit policy and description of its main components; the method of the determination of the policy type of the profitability taking into account the level of risks accepted by banks was developed; it was also conducted a comparative analysis of the growth rates and Ukrainian banks income structure, as well as the necessity of practical implementation of the policy tasks of bank's profitability increase at the current stage of the domestic economy development.

Keywords: bank, income, policy, profit, risk, assets, capital, cash.

Постановка проблеми. Ефективність функціонування сучасних банків залежить від безлічі чинників, здатних нестримно мінятися в часі, тому досягнення одного з основних завдань діяльності банку – прибутковості – залежить від якості управлінських рішень, що приймаються власниками, керівниками банків та їх персоналом під час організації процесів управління доходами і витратами. Якість реалізації завдань банків із досягнення необхідної доходності багато в чому визначається характеристиками використовуваного методичного забезпечення, тобто якістю розробленої банком політики управління доходами та їх використанням. Тому в умовах подолання зовнішніх і внутрішніх загроз для економіки України та її банківського сектору актуальним завданням для окремо взятого банку є формування ефективної політики доходності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема формування політики доходності банків присвячені праці таких науковців, як Л. Жердецька, Л. Кузнецова, Ю. Масленченков, Л. Примостка, Джозеф Синки тощо. Наприклад, Л. Примостка акцентує, що реалізація методів та інструментів такої політики сприяє модернізації організаційної та інформаційної структури банку, а також дає змогу вирішувати ті проблеми його розвитку, які потребують постійного перевищення доходів над витратами [1, с. 105]. Таку ж думку висловлює і Ю. Масленчиков [2, с. 204]. Л. Кузнецова пропонує для процесів управління доходами банку стохастичну модель оптимізації структури активів і пасивів [3, с. 301]. Джозеф Синки доводить, що розроблення і реалізація політики доходності банку є складним процесом та частиною єдиної багаторівневої системи управління фінансовими результатами [4].

Проте, незважаючи на важливість та практичну значущість таких напрацювань, комплексне дослідження особливостей економічних відносин, що виникають під час формування та використання доходів у банку, в економічній літературі відсутнє.

Постановка завдання. Метою статті є розроблення методологічних засад формування та реалізації політики доходності банку. Завданнями дослідження є виокремлення складників політики доходності банку та розроблення методики визначення виду політики доходності залежно від рівня ризиків, що приймаються банками, а також доведення необхідності практичної реалізації завдань політики підвищення доходності банків на сучасному етапі розвитку економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективне функціонування та розвиток банків як основних суб'єктів фінансового ринку країни сприяє розвитку різних секторів економіки та безпосередньо залежить від планово-розрахункових обґрунтувань поточної, перспективної середньо- та довгострокової прибутковості, а також від розроблення ефективної системи формування і реалізації політики доходності банку.

Для реалізації завдань політики доходності необхідно розробити організаційну структуру, що має ефективні методи управління усіма видами діяльності банку, дає змогу динамічно управляти його доходами і витратами, забезпечувати прибутковість і фінансову стійкість.

Політика доходності банку – це розроблені раціональні управлінські рішення персоналу банків на кожен конкретний період відповідно до нормативних документів інших банківських політик, від реалізації завдань яких залежать обсяги доходів і витрат банків.

Під час формування методологічних основ політики доходності банку використовувався ієрархічний підхід, який забезпечує умови для збалансованого розподілу прибутку за збереження банком оптимального співвідношення ліквідності, доходності і надійності.

Авторський підхід до формування елементів політики доходності банку представлено на рис. 1.

Суб'єктами банку є власники (акціонери) та інвестори, що впливають на формування прибуткової політики з урахуванням своїх інтересів.

Також до суб'єктів політики доходності банку належить керівництво банку (топ-менеджери), до компетенції яких входить реалізація завдань управління доходами і витратами на різних рівнях та напрямках діяльності банку.

До інструментів політики доходності банку належать організаційний і фінансово-економічний механізми, за допомогою яких формується і реалізується політика управління процесами формування доходів та їх подальше використання. До них належать законодавчі акти господарського

та загальнобанківського рівнів, а також внутрішньобанківські нормативні акти (технологічні карти, інструкції, внутрішні положення, процедури, ліміти, норми тощо); стратегічні та оперативні економічні інструменти.

Об'єктами політики доходності банку є укрупнені об'єкти управління: капітал, активи, пасиви (короткострокові і довгострокові зобов'язання), резерви, ліквідність, доходи, витрати.

Аналіз об'єктів політики доходності банку здійснюється в розрізі портфелів балансу банку (порт-

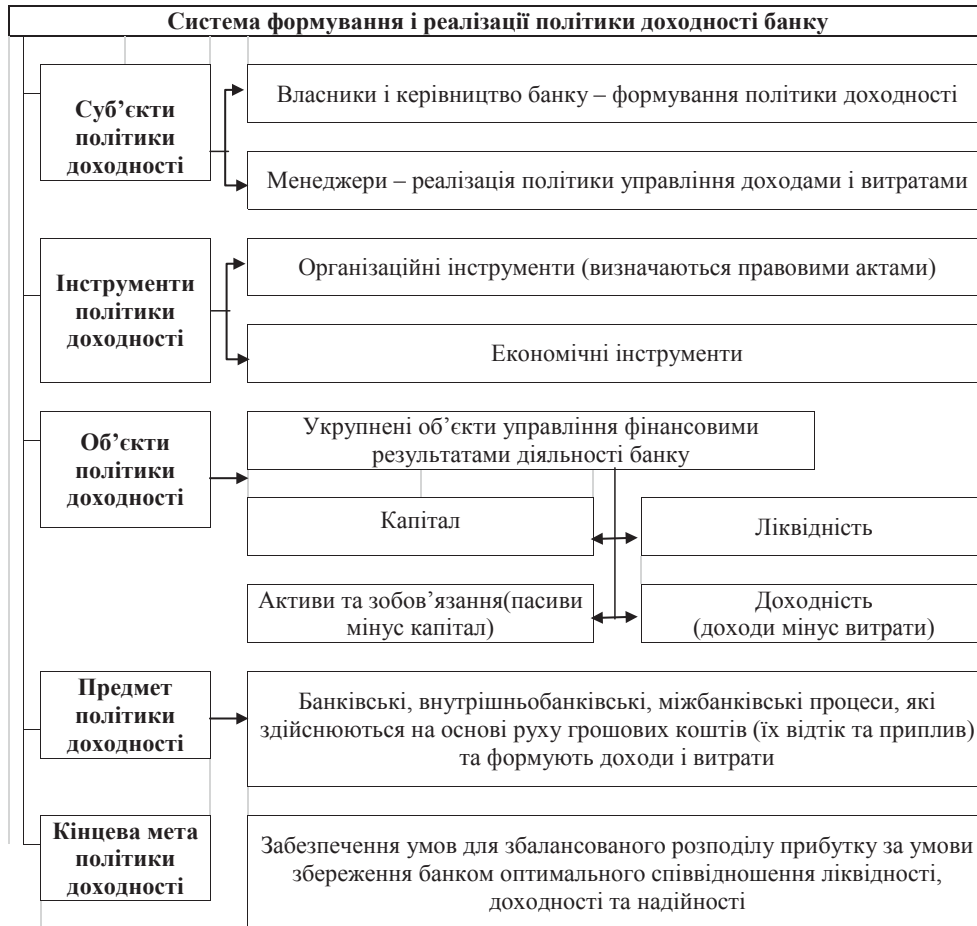


Рис. 1. Схема формування і реалізації політики доходності банку

Таблиця 1

Методика визначення виду політики доходності, що проводиться банками

Показники	Види ризиків банку	Вид політики доходності банку		
		Консервативна (низький ризик)	Помірна (середній ризик)	Агресивна (високий ризик)
Питома вага високоліквідних коштів в активах, %	Ризик втрати ліквідності	≥ 15	11-15	≤ 11
	Ризик зниження доходності	≤ 11	11-15	≥ 15
Приріст КП / приріст процентних доходів за позичками, що надаються	Ризик зниження доходності	$\leq 0,6$	0,6-0,8	$\geq 0,8$
		$\geq 1,8$		$\leq 1,0$
Приріст КП / приріст простроченої заборгованості	Ризик втрати активів	< 0 за умови зниження простроченої заборгованості	1,0-1,8	< 0 за умови зниження КП і одночасного збільшення простроченої заборгованості
		≥ 5	3-5	≤ 3
Чиста процентна маржа	Ризик зниження доходності	≥ 7	5-7	≤ 5

КП – кредитний портфель банку.

Джерело: складено автором на основі [5, с. 93]

фелі активів, цінних паперів, основного та запозиченого капіталу, депозитів, власних коштів).

Предметом політики доходності банку є процеси, що здійснюються на засадах руху грошових коштів, який формує відтік та приплив грошових потоків, доходи й витрати, і, як результат, визначають прибуток банку.

Метою політики доходності банківської діяльності є створення умов для ефективного розміщення залучених грошових коштів (зростання доходів від здійснення активних операцій і зниження витрат за пасивними операціями, а також витрат із обслуговування банку). Таким чином, під політикою доходності розуміється така політика банку, реалізація якої забезпечує йому дохід як у сьогоднішній, так і в майбутньому часі.

У сучасних кризових умовах діяльності банків важливим є аналіз видів політик доходності залежно від рівня ризиків, що приймаються банком під час здійснення активних та пасивних операцій. Залежно від рішень власників, крупних інвесторів, а також його керівництва визначається вид пріоритетної політики доходності, яка може бути консервативною, агресивною або помірною.

До консервативної політики доходності відноситься політика мінімізації ризику, забезпечення необхідної ліквідності та гарантії повернення інвестицій. Такий вид політики зберігає надійність банку, але не створює умов для розвитку в майбутньому, оскільки знижує його доходність на ринку банківських послуг.

Особливістю агресивної політики доходності банку є її висока ризикованість; банк отримує максимальну доходність, але підвищує ризики за кредитними операціями, що збільшує ризики своєчасного повернення інвестицій і знижує показники ліквідності.

Помірна політика доходності банку на основі збалансованого управління доходами і витратами забезпечує йому отримання прийнятної рівня доходності вкладень, адекватного ступеня ризику і необхідності підтримки необхідного рівня ліквідності.

Автором для розроблення методики визначення виду політики доходності залежно від рівня ризиків, що приймаються банками, був використаний методичний підхід, запропонований С. Шатковською [5] (табл. 1).

Політика доходності є результатом виконання банком інших політик (ресурсної, кредитної, процентної, маркетингової, облікової тощо), метою яких є отримання доходів (маржі, комісійних, процентів) або зниження (стабілізації) витрат банку.

Основними видами банківських політик, що впливають на обсяги грошових потоків, а також доходів і витрат, є політика управління капіталом, що визначає принципи створення і розвитку банку; політика управління активами, що визначає пріоритети вкладень у прибуткові банківські продукти, підходи до ціноутворення на банківські продукти і послуги, а також критерії ефективності цих вкладень; політика управління ліквідністю, що формує принципи залучення банківських ресурсів та їх розміщення у взаємній ув'язці за термінами і сумами; облікова політика, що визначає правила формування та обліку витрат і доходів та створює умови для збалансованого управління вхідними і вихідними грошовими потоками.

На підставі запропонованих методологічних підходів до формування політики доходності банку автором розроблена методика формування і реалізації політики управління доходністю банку.

З урахуванням специфіки формування грошових потоків, що входять і виходять, у банку був розро-

блений алгоритм формування і використання політики доходності банку (рис. 2).

Для ефективності результатів виконання завдань політики необхідно провести такі дослідження, як аналіз зовнішніх та внутрішніх чинників, що впливають на зміну умов діяльності банків і доходність основних напрямів діяльності; аналіз фінансових результатів, отриманих за попередні періоди і за теперішній період; прогнозування й планування показників доходності грошових потоків банку; розроблення та впровадження рекомендацій щодо досягнення планових показників за обсягами доходів і витрат банку; оцінка якості виконаних завдань, визнання політики управління доходністю банку ефективною або, за необхідності, коригування завдань або методів і процедур їх досягнення. Використання банками запропонованої методики сприятиме розробленню стратегічних завдань їх розвитку.

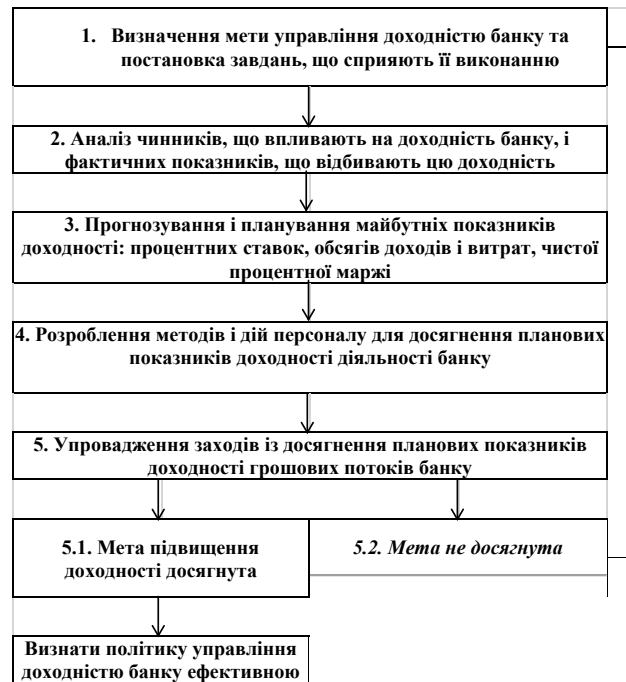


Рис. 2. Алгоритм формування і реалізації політики управління доходністю банку

Важливим є стимулювання дій персоналу з досягнення планових показників доходності діяльності банку, тому необхідно визначити методи стимулювання персоналу банку для досягнення цілей політики управління доходністю зі встановленням відповідальних посадових осіб (структурних підрозділів банку), термінів реалізації і вартості виконання робіт. Інструментом виконання завдань політики є побудова і використання ефективною системи мотивації персоналу банку [6, с. 125].

У разі досягнення планових завдань підвищення доходності банку реалізовані заходи і політика управління доходністю визнаються ефективними. Якщо планові значення показників не досягнуті, необхідно виявити і проаналізувати причини відхилень, а у разі потреби – відкоригувати політику доходності, відповідно до неї планові значення показників і переглянути заходи для їх досягнення.

Запропоновану методику було впроваджено в діяльність ПАТ «Банк Восток» у 2016 році, результати відображено на рис. 3.

З наведених даних видно, що в результаті впровадження методичних розробок щодо формування

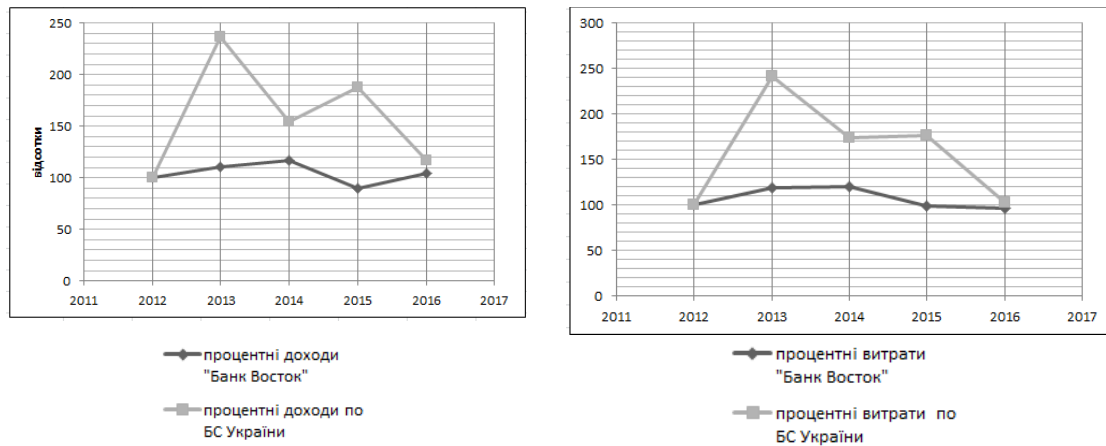


Рис. 3. Темпи зростання процентних доходів та витрат ПАТ «Банк Восток» та банківської системи України

політики управління доходністю банку в 2016 році значно покращилася його прибутковість порівняно з темпами зростання процентних доходів банківського сектору України.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна дійти таких висновків. Ефективна реалізація політики управління доходністю банками України сприятиме забезпеченню їх прибутковості, ліквідності та фінансової стійкості. Для досягнення вітчизняними банками завдань політики доходності необхідно під час визначення основної мети розвитку банку визначити місце і роль політики управління доходністю банку, а для реалізації завдань цієї мети – сформуванню ефективну систему управління доходами банку; реалізацію мети підвищення доходності банку здійснювати на засадах оптимізації процесів управління доходністю грошових потоків банку зі збалансуванням їх за термінами і в часі.

Крім того, з метою досягнення планованої доходності банку необхідно створити ефективну систему мотивації персоналу банку. Така система мотивації персоналу до раціонального виконання завдань максимізації доходів і мінімізації витрат банку має бути підтверджена справедливим розподілом винагород за працю.

Таким чином, ефективне функціонування системи управління політикою доходності банків сприя-

тиме досягненню їх основних цілей на банківському ринку: підвищенню прибутковості і конкурентоспроможності, фінансової стабільності та активізації впливу на розвиток економіки України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / Людмила Олександрівна Примостка. – Вид. 2-ге, доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2004. – 468 с.
2. Масленченков Ю.С. Финансовый менеджмент банка: учеб. пос. [для студ. высш. учеб. завед.] / Юрий Семенович Масленченков. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 399 с.
3. Кузнецова Л.В. Теоретико-методологічні засади фінансової діяльності банку: монографія / Людмила Вікторівна Кузнецова / Одеський держ. екон. ун-т. – О.: Видавництво «Атлант», 2009. – 324 с.
4. Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг / Джозеф Синки-мл.; пер. с англ. – М.: АльпинаБизнес Букс, 2007. – 1018 с.
5. Финансовая политика кредитных организаций: теория и методология [Текст]: научная монография / Е.Г. Шатковская; ФГБОУ ВПО «Уральский гос. горный ун-т». – Екатеринбург: Изд-во УГГУ, 2014. – 209 с.
6. Ветлужских Е. Система вознаграждения. Как разработать цели и KPI / Елена Ветлужских. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Альпина Паблишер, 2015. – 218 с.

УДК 658.15:664.1](477)

Конєва Т.А.*кандидат економічних наук, доцент
Чорноморського національного університету
імені Петра Могили***Маляренко А.В.***студентка
Чорноморського національного університету
імені Петра Могили*

ФІНАНСУВАННЯ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ПОКАЗНИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ КОНДИТЕРСЬКОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Статтю присвячено дослідженню впливу політики фінансування оборотних активів на фінансовий стан підприємств кондитерської галузі України. Встановлено методика, на основі якої визначено тип політики фінансування операційної діяльності на підприємстві. Проаналізовано основні фінансові показники суб'єктів господарювання. Як результат запропоновано обрати ту структуру фінансових ресурсів, що найбільш сприятливим чином відображається на фінансовому стані досліджуваних підприємств.

Ключові слова: операційна діяльність, кондитерська галузь, оборотні активи, поточні зобов'язання, ВОК, консервативна, помірна, агресивна, суперагресивна політика фінансування, фінансовий стан.

Конєва Т.А., Маляренко А.В. ФИНАНСИРОВАНИЕ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ КОНДИТЕРСКОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ

Статья посвящена исследованию влияния политики финансирования оборотных активов на финансовое состояние предприятий кондитерской отрасли Украины. Установлена методика, на основе которой определен тип политики финансирования операционной деятельности на предприятии. Проанализированы основные финансовые показатели субъектов хозяйствования. Предложено выбрать ту структуру финансовых ресурсов, которая наиболее благоприятным образом отражается на финансовом состоянии исследуемых предприятий.

Ключевые слова: операционная деятельность, кондитерская отрасль, оборотные активы, текущие обязательства, СОК, консервативная, умеренная, агрессивная, суперагрессивная политика, финансовое состояние.

Koniewa T.A., Malyarenko A.V. FINANCING OF OPERATING ACTIVITY AND INDICATORS OF FINANCIAL STATE OF ENTERPRISES IN CONFECTIONERY INDUSTRY OF UKRAINE

The article is devoted to the study of the impact of current assets financing policy on the financial state of the Ukrainian confectionery industry. A methodology has been established on the basis of which the type of financing policy of the operational activity at the enterprise is determined. The main financial indicators of business entities are analyzed. As a result, it was proposed to select the structure of financial resources, which is most favorably reflected on the financial state of the investigated enterprises.

Keywords: operational activity, confectionery industry, current assets, current liabilities, working capital, conservative, moderate, aggressive, super-aggressive financing policy, financial state.

Постановка проблеми. Як консервативна, так і агресивна політики мають свої переваги та недоліки. Консервативна, що підвищує фінансову незалежність підприємства, забезпечує високий рівень його фінансової стійкості, часто є коштовною. Залучаючи лише власний капітал, суб'єкт господарювання зменшує рентабельність його використання. З іншого боку, агресивна політика фінансування, яка може стати причиною банкрутства, є результативною, особливо в умовах короткого операційного циклу [2].

Вплив обраної політики фінансування оборотних активів на фінансовий стан підприємства залежить від багатьох факторів і потребує додаткового дослідження на прикладі реальних суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою фінансування діяльності підприємства займаються різноманітні вчені, серед яких можна зазначити Ю. Бріггема, І.О. Бланка, В.В. Ковальова, О.С. Стоянову та ін., які пропонують індивідуальний підхід до оцінки системи фінансування підприємства.

Л.В. Пельтек [3] та Г.О. Роганова [4] вважають, що ідеальна політика фінансування є найбільш вигідною для підприємства, але супроводжується високим ступенем ризику. Дослідження Talat Afza, Mian Sajid Nazir [11] доводять негативний вплив агресивної політики фінансування на рентабельність підприємств у довгостроковій перспективі.

Концепція Magadi S. Oloo1, Muturi W. Mwangi [9] та Grzegorz Michalski [10] ґрунтується на тому, що ефективність тієї чи іншої політики фінансування оборотних активів залежать від розміру фірми, галузі, ринкового середовища та інших факторів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У більшості розглянутих досліджень фінансування оборотних активів розглядається статично, як набір тих чи інших фінансових ресурсів. Недосконало здійснюється оцінка впливу консервативної, помірної або агресивної політики на фінансовий стан підприємства, зокрема з урахуванням галузевого фактору функціонування кондитерської галузі.

У зв'язку із цим було б цікавим визначити особливості фінансового забезпечення оборотних активів на прикладі підприємств обраної галузі та дослідити наслідки даного процесу для фінансового стану цих суб'єктів господарювання.

Мета статті полягає у виявленні впливу політики фінансування оборотних активів на фінансовий стан підприємств кондитерської галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансове забезпечення є одним з актуальних питань у сфері управління оборотними активами підприємства. Співвідношення між власними та позичковими джерелами фінансування оборотних активів призводить до консервативної, помірної або агресивної політики. Кожна із цих політик

має недоліки, але й може бути ефективною за певних умов. Виявлення впливу політики фінансування на фінансовий стан підприємства неможливий без ураховання показників діяльності конкретного підприємства. Обрана для дослідження переробна галузь, зокрема виробництво какао, шоколаду та цукрових кондитерських виробів, є матеріаломісткою. Виробники мають певну чутливість до стану ринку какао-бобів – імпоротної сировини, яка купується за валюту. Продукція потребує спеціальних умов та додаткових затрат на зберігання.

Визначимо, як політика фінансування оборотних активів впливає на фінансовий стан підприємств галузі: підприємство 1 [4], підприємство 2 [5], підприємство 3 [6]), підприємство 4 [7], підприємство 5 [8].

Треба зазначити, що наявна в літературі методика визначення видів політик фінансування оборотних активів має певні недоліки, серед яких можна зазначити такі:

1. Різні критерії консервативності, помірності та агресивності політики фінансування оборотних активів [3]. У літературі визначено, що агресивна політика – це коли підприємство фінансує всю змінну частину оборотних активів, а також переважну частку постійних оборотних активів за рахунок поточних зобов'язань. Не зрозуміло, яку саме переважну частку становить від оборотних активів. І навпаки, коли йдеться про консервативну політику, яке має бути співвідношення власних та позичкових фінансових ресурсів у складі довгострокових пасивів, що спрямовані на фінансування інвестиційної та операційної діяльності. Таким чином, консервативна (помірна, агресивна) політика фінансування може поділятися на декілька підвидів.

2. В основі методики встановлення виду політики фінансування є визначення так званих змінної та постійної частин оборотних активів, які є наслідком сезонності у бізнесі. Це унеможливило застосування цієї методики для підприємств, які не підпадають під сезонні та циклічні зміни. При цьому будь-які підприємства залучають власні та позичкові (довгострокові та короткострокові) фінансові ресурси для забезпечення активів, тому їх співвідношення також може призвести до формування певного виду політики фінансування. Крім того, фінансова звітність багатьох підприємств, яка є у вільному доступі, зазвичай є річною, що також унеможливило визначення необхідних частин оборотних активів у рамках загальноприйнятої методики.

У зв'язку із зазначеним вище в подальшому дослідженні політика фінансування буде визначатися часткою власного оборотного капіталу (далі – ВОК) у фінансуванні оборотних активів (далі – ОА) так:

1. Якщо ВОК (різниця між ОА та поточними зобов'язаннями (далі – ПЗ)) у фінансуванні ОА, сягає більше 60% – це консервативна політика фінансування.

2. Якщо ВОК у фінансуванні ОА сягає 40-59% – це помірна політика фінансування.

3. Якщо ВОК у фінансуванні ОА сягає менше 40% – це агресивна політика фінансування.

4. Якщо ВОК є від'ємним, ця політика є суперагресивною, її ступінь можна оцінити часткою ПЗ, що залишилася після фінансування ОА, у забезпеченні необоротних активів (далі – НА).

Встановлені параметри надають змогу визначити політику фінансування операційної діяльності на конкретному підприємстві. Підприємство 1 – це одна з п'яти досліджуваних фірм, яка характеризується позитивною величиною ВОК протягом тривалого періоду часу. Лише в 2003-2005 рр. цей показник був від'ємним (табл. 1).

Суперагресивна політика протягом 2003-2005 рр. на підприємстві супроводжувалася незадовільним рівнем фінансового стану, у тому числі низьким рівнем ліквідності, значним перевищенням обсягів кредиторської заборгованості над дебіторською, тривалим операційним циклом. Так, у 2005 р. загальна ліквідність дорівнювала 0,8, що є меншим за норматив. Кредиторська заборгованість значно перевищує дебіторську, а тривалість операційного циклу становила 101 день, що у два рази більше за виробничий цикл підприємства. Стан грошових потоків був у задовільному стані.

Надалі підприємство поступово змінило політику фінансування на консервативну протягом 2007-2011 рр. Частка ВОК у фінансуванні ОА становила при цьому від 30% до 78%. Це дало змогу стабілізувати фінансовий стан підприємства, але уповільнився виробничий цикл через тривалу оборотність запасів. Хоча у цілому операційний цикл залишився без змін. Скоротилася частка дебіторської заборгованості в ОА, кредиторська заборгованість стала меншою за дебіторську, що призвело до розриву у днях погашення, що є небезпечним. Стан грошових потоків був незадовільним, особливо коли підприємство, не залучаючи позичкового капіталу, формувало позитивний рух коштів від інвестиційної діяльності.

Пізніше, протягом 2012-2016 рр., діяла помірна політика, що супроводжувалася високим рівнем ліквідності, зменшенням розриву між строками погашення дебіторської та кредиторської заборгованості, зростанням фінансової незалежності та рентабельності. Можна стверджувати, що помірна політика є ідеальним варіантом для підприємства 1. Хоча треба приділити особливу увагу тенденціям уповільнення операційного циклу з 54 днів у 2012 р. до

Таблиця 1

Динаміка політики фінансування оборотних активів підприємства 1

Роки	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Величина ВОК	<0	<0	<0	>0	>0	>0	>0
Частка НА, що фінансується за рахунок ПЗ	0,1570	0,1987	0,1039	-	-	-	-
Частка ВОК у фінансуванні ОА	-	-	-	0,4323	0,6097	0,8746	0,7898
Вид політики (К – Консервативна, П – помірна, А – агресивна, С – суперагресивна)	С	С	С	П	К	К	К
Роки	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Величина ВОК	>0	>0	>0	>0	>0	>0	>0
Частка НА, що фінансується за рахунок ПЗ	-	-	-	-	-	-	-
Частка ВОК у фінансуванні ОА	0,7898	0,6220	0,4627	0,4852	0,4761	0,7220	0,5768
Вид політики	К	К	П	П	П	К	П

Джерело: складено на основі [4]

143 днів у 2016 р. та збільшення частки дебіторської заборгованості в ОА.

Далі охарактеризуємо підприємство 2, яке протягом 2003-2016 рр. змінювало політику фінансування оборотних активів. Із 2003 по 2008 р. на підприємстві діяла помірна політика, яка змінилася на суперагресивну, що супроводжувалося зниженням рентабельності, погіршенням автономності підприємства та збільшенням строків погашення дебіторської та кредиторської заборгованості (табл. 2).

Якщо станом на 2008 р. швидка ліквідність сягала 0,99, абсолютна – 0,05, загальна – 1,78, то надалі можна спостерігати падіння цього рівня у декілька разів.

Місце розташування підприємства, на жаль, опинилося в центрі військових подій, тому переведення виробничих потужностей, налагодження виробничого процесу негативно відобразилося на фінансовому стані. Підприємство стало збитковим, що навіть призвело до від'ємної величини чистих активів.

Інша ситуація спостерігається на підприємствах 3 та 4, які практично весь досліджуваний

період дотримуються суперагресивної політики фінансування ОА (табл. 3, 4).

Величина ВОК обох підприємств є від'ємною. Показники ліквідності за останні три роки не відповідають нормі на жодному із цих підприємств.

Оберненість запасів знаходиться у задовільному стані, що позитивно характеризує операційну діяльність підприємств. Вони нормують запаси, які практично протягом місяця (підприємство 3) та протягом двох тижнів (підприємство 4) повністю замінюються на нові.

Важливу сходинку в аналізі фінансового стану підприємств займають показники строку погашення дебіторської та кредиторської заборгованості. У випадку підприємства 4 раніше отримуються борги від покупців, аніж настає строк оплати кредиторам. Це є позитивним показником, зважаючи на те, що кредиторська заборгованість є настільки високою, що покриває всі оборотні активи.

А у випадку підприємства 3 строк погашення дебіторської більший за строк погашення кредиторської

Таблиця 2

Динаміка політики фінансування оборотних активів підприємства 2

Роки	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Величина ВОК	>0	>0	>0	>0	>0	>0	<0
Частка НА, що фінансується за рахунок ПЗ	-	-	-	-	-	-	0,0522
Частка ВОК у фінансуванні ОА	0,1747	0,3825	0,3344	0,4167	0,4146	0,1582	-
Вид політики (К – Консервативна, П – помірна, А – агресивна, С – суперагресивна)	А	П	А	П	П	А	С
Роки	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Величина ВОК	<0	<0	<0	<0	>0	<0	<0
Частка НА, що фінансується за рахунок ПЗ	0,0522	0,1063	0,0146	0,0424	-	0,8461	1,0862
Частка ВОК у фінансуванні ОА	-	-	-	-	0,0427	-	-
Вид політики	С	С	С	С	А	С	С

Джерело: складено на основі [5]

Таблиця 3

Динаміка політики фінансування оборотних активів підприємства 3

Роки	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Величина ВОК	<0	<0	<0	>0	<0	<0	<0
Частка НА, що фінансується за рахунок ПЗ	0,0706	0,1945	0,4683	-	0,0263	0,4889	0,2259
Частка ВОК у фінансуванні ОА	-	-	-	0,4588	-	-	-
Вид політики (К – Консервативна, П – помірна, А – агресивна, С – суперагресивна)	С	С	С	П	С	С	С
Роки	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Величина ВОК	<0	<0	<0	<0	<0	<0	<0
Частка НА, що фінансується за рахунок ПЗ	0,2259	0,2179	0,2551	0,2713	0,1786	0,1373	0,2896
Частка ВОК у фінансуванні ОА	-	-	-	-	-	-	-
Вид політики	С	С	С	С	С	С	С

Джерело: складено на основі [6]

Таблиця 4

Динаміка політики фінансування оборотних активів підприємства 4

Роки	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Величина ВОК	<0	<0	<0	<0	<0	<0	<0
Частка НА, що фінансується за рахунок ПЗ	0,8055	0,8429	0,8856	0,8852	0,8893	0,8992	0,8056
Частка ВОК у фінансуванні ОА	-	-	-	-	-	-	-
Вид політики (К – Консервативна, П – помірна, А – агресивна, С – суперагресивна)	С	С	С	С	С	С	С
Роки	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Величина ВОК	<0	<0	<0	<0	<0	<0	<0
Частка НА, що фінансується за рахунок ПЗ	0,8056	0,7416	0,3603	0,3252	0,4718	0,5926	0,3154
Частка ВОК у фінансуванні ОА	-	-	-	-	-	-	-
Вид політики	С	С	С	С	С	С	С

Джерело: складено на основі [7]

Таблиця 5

Динаміка політики фінансування оборотних активів підприємства 5

Роки	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Величина ВОК	<0	<0	<0	<0	<0	<0	<0
Частка НА, що фінансується за рахунок ПЗ	0,37	0,4	0,57	0,74	0,48	0,78	0,53
Частка ВОК у фінансуванні ОА	-	-	-	-	-	-	-
Вид політики (К – Консервативна, П – помірна, А – агресивна, С – суперагресивна)	С	С	С	С	С	С	С
Роки	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Величина ВОК	<0	<0	<0	<0	<0	<0	<0
Частка НА, що фінансується за рахунок ПЗ	0,55	0,36	0,45	0,28	0,19	0,05	0,01
Частка ВОК у фінансуванні ОА	-	-	-	-	-	-	-
Вид політики	С	С	С	С	С	С	С

Джерело: складено на основі [8]

заборгованості втричі в 2016 р. (відповідно 461 день та 170 днів). У 2015 р. таке співвідношення становило 1 333 дні та 128. Разом із цим діяльність підприємства 3 на відміну від фірми 4 є рентабельною.

Стосовно грошових потоків можна говорити про те, що управління потоками здійснюється невірно, адже обидва підприємства 3 та 4 відмовляються від кредитування, не враховуючи кредиторську заборгованість. У обох підприємств відсутня фінансова діяльність протягом багатьох років і лише в 2016 р. підприємство 4 залучило кредит у 150 тис. грн.

Підприємствам 3 та 4 можна рекомендувати знизити ступінь агресивності для нормалізації показників фінансового стану, тобто змінити політику із суперагресивної до агресивної чи навіть помірної.

У підприємства 5 протягом аналізованого періоду 2003-2016 рр. ВОК має також від'ємні значення, що свідчить про суперагресивну політику (табл. 5). Показник ВОК з мінусом через те, що на підприємстві майже весь час відсутні довгострокові зобов'язання. Суб'єкт господарювання фінансує діяльність, не залучаючи кредити, виключно за рахунок власних коштів та кредиторської заборгованості. Кредиторська заборгованість за останні три роки досягла близько 20% від загальної суми пасивів.

Але позитивним ефектом є те, що від'ємний ВОК постійно скорочується, отже, агресивність пом'якшується і скорочується роль ПЗ у НА, що для підприємства є позитивним.

До того ж за 2015-2016 рр. стабілізувалися показники ліквідності, зокрема швидкої. Строк оборотності запасів постійно зменшується, що позитивно характеризує операційну діяльність підприємства. Строки погашення дебіторської заборгованості є меншими за строк розрахунку з кредиторами. Наприклад, у 2015 р. погашення дебіторської заборгованості було 132 дні, а в 2016 р. – 110 днів, показник зменшився, але це менше порівняно зі строком погашення кредиторської заборгованості, який у 2015 р. становив 181 день і в 2016 р. – 125 днів.

Підприємство є рентабельним, хоча рівень достатньо низький – у середньому 1-2%.

За суперагресивної політики підприємство 5 характеризується підвищенням ступеню фінансової автономії, коли частка власного капіталу в пасивах у 2016 р. становила 81%. Це свідчить про значний запас фінансової стійкості.

На основі проведеного дослідження можна зробити висновок, що для підприємства 5 на даному етапі доречнішим є зменшення ступеню агресивності політики фінансування або перехід до помірного виду.

Висновки. Незважаючи на те що для дослідження було обрано підприємства однієї галузі, діяльність

кожного з них має свою специфіку. Якщо для підприємств 1 та 2 ідеальною є помірна політика фінансування оборотних активів, то підприємства 3 та 4 можуть дозволити собі запровадження агресивної політики. Як і від'ємний ВОК підприємства 5 за наявного фінансового стану не загрожує фінансовій стабільності даного суб'єкта господарювання.

Обираючи політику фінансування оборотних активів, підприємству варто орієнтуватися на баланс між рівнем рентабельності та ризику втрати платоспроможності. Запровадження консервативності, помірності або агресивності під час формування структури фінансових ресурсів має співвідноситися з позитивним впливом на фінансовий стан підприємства для досягнення ним поставлених цілей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Конєва Т.А. Підходи до аналізу політики фінансування діяльності підприємства: критичний огляд / Т.А. Конєва // Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету. – 2012. – Т. 2. – Вип. 20. – С. 456-459.
- Пельтек Л.В. Методологічні аспекти формування системи управління оборотними активами підприємства / Л.В. Пельтек, С.М. Писаренко // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 1(5). – С. 43-49.
- Роганова Г.О. Стратегія фінансування оборотних активів: позиція персоналістів / Г.О. Роганова // Економічний часопис ХХІ. – 2013. – № 3-4(1). – С. 82-85.
- Фінансова звітність за 2003-2016 рр. ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.smida.gov.ua.
- Фінансова звітність за 2003-2016 рр. ПАТ «Кондитерська фабрика «А.В.К.» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.smida.gov.ua.
- Фінансова звітність за 2003-2016 рр. ПАТ «Кондитерська фабрика «Харків'янка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.smida.gov.ua.
- Фінансова звітність за 2003-2016 рр. ПАТ «Кременчуцька кондитерська фабрика «Рошен» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.smida.gov.ua.
- Фінансова звітність за 2003-2016 рр. ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.smida.gov.ua.
- Magadi S. Oloo1. Effect of Aggressive Financing Policy on Profitability of Listed Companies at the Nairobi Securities Exchange, Kenya/ Magadi S. Oloo1, Muturi W. Mwangi // International Journal of Science and Research (IJSR). – 2014. – Volume 3. – Issue 4. – P. 444-448.
- Michalski Grzegorz. Value maximizing corporate current assets and cash management in relation to risk sensitivity: Polish firms case / Michalski Grzegorz// Economic computation and economic cybernetics studies and research. Volume: 48. – ssue: 1. – 2014. – P. 259-276.
- Talat Afza. Is it Better to be Aggressive or Conservative in Managing Working Capital? / Talat Afza, Mian Sajid Nazir // Journal of Economics and Behavioral Studies. Volume: 2. – 2011. – P. 223-235.

УДК 658.14/17:338.432

Конєва Т.А.*кандидат економічних наук, доцент
Чорноморського національного університету
імені Петра Могили***Матвєєв В.В.***студент
Чорноморського національного університету
імені Петра Могили*

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ БІЗНЕСУ НА ПРИКЛАДІ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У рамках поставлених завдань на основі звітності реального сільськогосподарського підприємства у статті проаналізовано його фінансовий стан, виявлено причини зменшення ціни акцій компанії та її капіталізації на фондовій біржі. На основі порівняльного аналізу методів дисконтованого грошового потоку, капіталізації доходів, підходу VBM і майнового методу здійснено оцінку вартості бізнесу підприємства, що відповідає реальному стану справ. Отримані результати надали змогу визначити основні напрями щодо підвищення вартості підприємства в довгостроковій перспективі.

Ключові слова: фінансовий стан, вартість підприємства, дисконтований грошовий потік, капіталізація доходів, майновий метод, value-based management.

Конєва Т.А., Матвєєв В.В. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ АГРАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В рамках поставленных задач на основе отчетности реального сельскохозяйственного предприятия в статье проанализировано его финансовое состояние, выявлены причины уменьшения цены акций компании и ее капитализации на фондовой бирже. На основе сравнительного анализа методов дисконтированного денежного потока, капитализации доходов, подхода VBM и имущественного метода проведена оценка стоимости бизнеса предприятия, соответствующая реальному положению дел. Полученные результаты дали возможность определить направления по повышению стоимости предприятия в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: финансовое состояние, стоимость предприятия, дисконтированный денежный поток, капитализация доходов, имущественный метод, value-based management.

Koniewa T.A., Matvieiev V.V. THE COMPARATIVE ANALYSIS OF ESTIMATION METHODS OF BUSINESS VALUE ON THE EXAMPLE OF AGRARIAN ENTERPRISE

Within objectives on the basis of the real agricultural enterprise reporting in article its financial state is analysed, the reasons of reduction of stock price of the company and its capitalization on the stock exchange are established. On the basis of the comparative analysis of methods of the discounted cash flow, income capitalization, VBM-approach and a property method the estimation of value of business corresponding to the real situation at the moment has been carried out. The received results have given the chance to determine the main directions of value increasing of the enterprise in the long term.

Keywords: financial state, value of the enterprise, the discounted cash flow; capitalization of income, property method, value-based management.

Постановка проблеми. Обмежені ресурсні можливості і законодавча непрозорість вітчизняного фінансового ринку зумовлюють вихід підприємств України на європейські ринки, зокрема на Варшавську фондову біржу. У зв'язку із цим об'єктивна оцінка вартості бізнесу стає актуальним питанням не тільки для більшості вітчизняних суб'єктів господарювання, а й для їх власників, потенційних інвесторів, кредиторів.

В умовах різноманіття методології важливим є вибір правильного підходу, можливо, синтез наявних підходів до оцінки бізнесу, оскільки визначена певним методом вартість підприємства впливає на ціну корпоративних прав, інвестиційну привабливість, можливості формування фінансових ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фінансова категорія «вартість підприємства» досліджується у контексті таких основних підходів: моделі дисконтованого грошового потоку; моделі Гордона; майнового методу; синтезу моделей Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррін.

К. Мерсер і Т.У. Хармс у своїй монографії зосереджують увагу на основних умовах оцінювання бізнесу, використовуючи модель дисконтованого грошового потоку і модель Гордона. Модель Гордона виходить із припущення, що грошовим потоком, яким володіють акціонери, є тільки дивідендні виплати.

Дж. Пінто детально розглядає майновий метод як один з основних методів оцінки вартості підприємства. Майновий, або витратний, метод – підхід, що заснований на уявленні про підприємство як цілісний майновий комплекс, вартість якого визначається різницею між вартістю активів підприємства та його зобов'язаннями. Т. Коупленд, Т. Коллер і Дж. Муррін вказують на сильні та слабкі сторони кожного метода, їх можливості й обмеження, а також способи комбінування цих методів для отримання якнайкращого результату. У контексті цього питання автори розкривають поняття вартісно-орієнтованого управління, що має зв'язок із базисною моделлю VBM.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Наявні підходи до оцінки вартості бізнесу в основі своїй не передбачають урахування галузевих особливостей того чи іншого підприємства. Так, діяльність представників аграрного сектору характеризується сезонністю, тривалим операційним циклом, потребами в терміновому фінансуванні під час сільськогосподарських робіт і т. д. Це негативно відображається на рівні їхньої доходності, рентабельності, збалансованості грошових потоків, що в кінцевому підсумку створює коливання ринкової вартості підприємства.

Вдосконалення методики оцінки вартості аграрного бізнесу, враховуючи важливість даного сектору для економіки України, стає важливим завданням.

Мета статті полягає у тому, щоб на основі фінансової звітності реального сільськогосподарського підприємства здійснити порівняльний аналіз вартості бізнесу, розрахованої на основі наявних методів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У 2011 р. одна з найбільших сільськогосподарських компаній України здійснила IPO на Варшавській фондовій біржі (ВФБ) [1].

Через стійкі кризові явища в Україні, що відобразилися на погіршенні фінансового стану підприємства, протягом останніх п'яти років можна спостерігати стрімке падіння вартості акцій. Якщо номінальна вартість за IPO становила 22 PLN, пікове значення – 26,8 PLN у червні 2011 р., то в серпні 2014 р. ціна акції досягла найнижчого значення – 0,38 PLN. Останній рік вартість акції знаходиться у флетовому стані на рівні 2,5-3,5 PLN [2].

У такій ситуації важливим питанням для наявних та потенційних інвесторів, кредиторів підприємства є визначення реальної вартості підприємства. Методи оцінки бізнесу є досить різноманітними, тому цікавим є те, наскільки результати оцінки, отримані за методами, можуть бути співставлені між собою та спроможні врахувати зазначені негативні фактори.

Спочатку здійснимо аналіз динаміки основних фінансових показників підприємства протягом 2011-2015 рр. (табл. 1) [1].

Усі показники ліквідності свідчать про відсутність здатності компанії перетворити свої оборотні активи на кошти для погашення короткострокових зобов'язань. Причиною цього є постійне зростання

поточних боргів та зменшення оборотних активів. Така ситуація на підприємстві створює високі ризики ліквідності, які в довгостроковому періоді можуть значно знижувати загальну ринкову вартість компанії та її інвестиційну привабливість.

Починаючи з 2013 р. підприємство посилює фінансову залежність від позичкового капіталу. У 2014-2015 рр. чисті активи набувають від'ємного значення, що створює реальну загрозу банкрутства суб'єкта господарювання. Нестійке фінансове положення компанії погіршується ще й тим, що близько 80% фінансових ресурсів сформовано за рахунок поточних зобов'язань.

Підприємство характеризується тривалими строками оборотності запасів, дебіторської та кредиторської заборгованості. Середній за п'ять років операційний цикл компанії становить приблизно 430 днів, що може бути пов'язано із сезонністю та циклічністю природних процесів аграрного підприємства. Строк погашення кредиторської заборгованості за аналізований період уповільнився на 258% і становить у 2015 р. 880 днів, що може негативно відобразитися на діловій репутації підприємства та взаємовідносинах із контрагентами.

Протягом 2013-2015 рр. підприємство є збитковим. Основною причиною цього є значне підвищення фінансових витрат підприємства, які в 2014-2015 рр. навіть перевищують витрати на виробництво.

Наслідком зазначеного вище є те, що підприємство тривалий час генерує від'ємний грошовий потік від операційної діяльності. Разом із цим здійснюються значні видатки на інвестиційну діяльність, що може бути недоцільним в умовах нестабільного фінансового стану. Для погашення від'ємних гро-

Таблиця 1

Аналіз фінансових показників

Показник (коефіцієнт)	Роки				
	2011	2012	2013	2014	2015
Показники майнового стану					
Зносу	0,036	0,091	0,098	0,177	0,128
Показники ліквідності					
Загальної ліквідності	1,92	1,12	0,78	0,25	0,38
Поточної ліквідності	0,82	0,42	0,37	0,13	0,23
Абсолютної ліквідності	0,04	0,01	0,001	0,002	0,02
Чистий оборотний капітал, млн. дол.	23,61	9,88	-24,85	-61,58	-33,26
Показники фінансової стійкості					
Автономії	0,74	0,52	0,33	-0,03	-0,11
Співвідношення позикових і власних коштів	0,36	0,92	2,06	-32,85	-10,24
Маневреності власних коштів	0,19	-	-	-	-
Частка довгострокових зобов'язань в пасивах	0,05	0,06	0,19	0,13	0,27
Частка поточних зобов'язань в пасивах	0,21	0,41	0,47	0,89	0,83
Показники ділової активності (оборотності), дні.					
Активів	1283,88	1998,14	1488,35	1269,05	1218,45
Матеріальних запасів	288,81	543,91	242,02	125,26	201,08
Дебіторської заборгованості	148,90	194,51	190,32	96,03	201,62
Кредиторської заборгованості	245,82	574,86	648,60	925,46	879,81
Операційний цикл	437,71	738,43	432,34	221,29	402,70
Показники рентабельності					
Активів	0,23	0,09	-	-	-
Власного капіталу	0,30	0,11	-	-	-
Діяльності	0,79	0,31	-	-	-
Грошові потоки, тис. дол.					
Операційна діяльність	-9877	-6798	-1157	-4477	1791
Фінансова діяльність	47135	31757	23402	-6636	2290
Інвестиційна діяльність	-36066	-25370	-23153	7861	-2271

шових потоків від операційної та інвестиційної діяльності підприємство змушене залучати значний позиковий капітал, що призводить до позитивного грошового потоку від фінансової діяльності.

Визначимо, як нестабільний фінансовий стан підприємства відображається на вартості бізнесу, яку визначимо на основі методів: дисконтування грошових потоків, капіталізації грошових потоків, майнового, VBM (EVA і MVA).

В основі методів дисконтування та капіталізації грошових потоків лежить принцип визначення вартості компанії в базовому періоді на основі про-

гнозних даних. Діяльність досліджуваного підприємства характеризується значними флуктуаціями окремих фінансових показників, зокрема чистого прибутку, динаміки змін активів і пасивів, обсягів грошових потоків тощо. Це унеможливило процес прогнозування.

У зв'язку із цим для визначення особливостей методів дисконтування та капіталізації грошових потоків було вирішено використовувати доступні дані фінансової звітності за 2012-2015 рр. для оцінки вартості бізнесу в базовому 2011 р. Вважаємо, що це надасть більшої точності отриманим результатам.

Таблиця 2

Розрахунок WACC

№ зп	Показник	2011	2012	2013	2014	2015
1	Beta [5, с. 115]	0,9000	0,9000	0,8400	0,9200	0,9666
2	Riskfree rate – Long-term Treasury rate Beta [5, с. 141]	0,0255	0,0253	0,0304	0,0217	0,0227
3	Середні ставки за депозитами в Україні [6]	0,0590	0,1140	0,0670	0,0970	0,1240
4	Вартість власного капіталу (р.2 + р.1*(р.3-р.2))	0,0557	0,1051	0,0611	0,0910	0,1206
5	Частка власного капіталу в пасивах	0,7380	0,5208	0,3265	-0,0314	-0,1082
6	Вартість власного капіталу * частку власного капіталу (р.4*р.5)	0,0411	0,0548	0,0200	-	-
7	Фінансові витрати, тис. дол.	12959	13213	65018	10980	3003
8	Короткострокові та довгострокові борги, тис. дол.	31145	94586	157081	93036	71097
9	Податок на прибуток	0,2300	0,2100	0,1900	0,1800	0,1800
10	Вартість боргів ((р.7/р.8*100)*(1-р.9))	0,3204	0,1104	0,3353	0,0968	0,0346
11	Частка боргів в пасивах	0,2620	0,4792	0,6735	1,0314	1,1082
12	Вартість боргів * частку боргів (р.10*р.11)	0,0839	0,0529	0,2258	0,0998	0,0384
13	WACC (р.6 + р.12)	0,1250	0,1076	0,2458	0,0998	0,0384
14	Коефіцієнт дисконтування (1/(1+р.13) ⁿ)	0,8889	0,8151	0,5173	0,6835	0,8284

Таблиця 3

Визначення вартості підприємства за методом дисконтованих грошових потоків

№ зп	Показник, тис. дол. США	Роки				
		2011	2012	2013	2014	2015
1	Чистий грошовий потік від операційної діяльності	-5145	5216	16504	1206	4858
2	Чистий грошовий потік від інвестиційної діяльності	-36066	-25370	-23153	7861	-2271
3	Free Cash-flow (р.1+р.2)	-41211	-20154	-6649	9067	2587
4	Залишкова вартість підприємства	-	-	-	-	44036
5	Коефіцієнт дисконтування	0,8889	0,8151	0,5173	0,6835	0,8284
6	Теперішня вартість Free Cash-flow (р.3*р.5)	-	-16427,36	-3439,20	6197,08	2142,94
7	Теперішня вартість залишкової вартості підприємства (р.4*р.5)	-	-	-	-	36477,24
8	Сумарна теперішня вартість за Entity (Σр.6-р.7)	24950,70	-	-	-	-
9	Борги підприємства	31946,00	-	-	-	-
10	Вартість за Equity (р.8 – р.9)	-6995,29	-	-	-	-

Джерело: розраховано на основі [1]

Таблиця 4

Визначення вартості підприємства за методом капіталізації доходів

№ зп	Показник, тис. дол. США	Роки				
		2011	2012	2013	2014	2015
Нетто-підхід						
1	Чистий прибуток	27372	11660	-28602	-53236	-1892
2	Вартість власного капіталу	0,0557	0,1051	0,0611	0,0910	0,1206
3	Вартість підприємства нетто (р.1/р.2)	491418,31	17168,59	-8139,10	69111,41	-1743,66
4	Середня вартість нетто за 2011-2015 рр.	113563,11				
Брутто-підхід						
5	Фінансові витрати, тис. дол.	12959	13213	65018	10980	3003
6	Прибуток до сплати витрат на позиковий капітал (р.1+р.5)	40331	24873	36416	-42256	1111
7	WACC	0,0839	0,0529	0,2258	0,0998	0,0384
8	Короткострокові та довгострокові борги, тис. дол.	31145	94586	157081	93036	71097
9	Вартість підприємства брутто (р.6/р.7-р.8)	291503	136575,71	-8928,03	-516442,81	-42164,7
10	Середня вартість брутто за 2011-2015 рр.	-27891,37				

Згідно з методом дисконтування грошових потоків компанії, вартість об'єкта оцінки прирівнюється до сумарної теперішньої вартості майбутніх чистих грошових потоків (включаючи залишкову вартість самого підприємства), які можна отримати в результаті володіння підприємством, зменшеної на величину зобов'язань підприємства. Виокремлюють два підходи: Entity (брутто-вартість – на базі сукупного капіталу) та Equity (нетто-вартість – на базі власного капіталу).

Під час дисконтування грошових потоків використовують показник Free Cash-flow (суму чистих грошових потоків від операційної та інвестиційної діяльності). Під час визначення чистих грошових потоків від операційної діяльності за непрямим методом науковці пропонують використовувати прибуток до сплати відсотків за кредит та податків [3, с. 362-368].

Під час розрахунку грошових потоків буде враховуватися й залишкова вартість підприємства, тобто ресурси, які можна отримати внаслідок ліквідації (продажу) суб'єкта господарювання. Ця залишкова вартість умовно буде дорівнювати вартості необоротних активів на кінець 2015 р.

Ставка дисконтування грошових потоків буде розрахована на основі WACC підприємства (табл. 2) [4].

Отримані результати використовуються під час розрахунку вартості підприємства за методом дисконтованих грошових потоків (табл. 3).

Під час застосування підходу Entity було отримано позитивне значення вартості підприємства – 24950,70 тис. дол. Але з урахуванням боргів підприємства, які становлять значну частку, вартість підприємства стає від'ємною і не може відображати економічну сутність явища.

Метод капіталізації доходів застосовується як альтернатива дисконтованим грошовим потокам. Під час використання нетто-підходу вартість підприємства буде розраховуватися як співвідношення чистого прибутку до ставки капіталізації (ставка

вартості власного капіталу). Брутто-підхід передбачає визначення вартості бізнесу на основі різниці між результатом ділення прибутку до сплати процентів на середньозважену вартість капіталу та сумою позичкового капіталу (табл. 4).

Через відсутність у методиці розрахунків дисконтування доцільним є порівняння результатів за 2011 р. за брутто- та нетто-підходом і за методом дисконтованих потоків. Для цього використовуються середні значення вартості за п'ять років.

Нетто-вартість становить 113 563,11 тис. дол. Отриманий показник вартості є завищеним через той факт, що базові показники для розрахунків мають значні зміни протягом аналізованого періоду. Наявність збитків також призводить до спотворення отриманих результатів через урахування від'ємних показників темпів змін чистого прибутку. Брутто-підхід повертає від'ємні значення, як і метод дисконтованих грошових потоків, що не дає змоги оцінити вартість.

Одним із базових напрямів синтезу моделей Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррін є побудова майнової моделі оцінки вартості підприємства. Відповідно до результатів діяльності підприємства можливо розрахувати цей показник, що зображено в табл. 5 [7, с. 211]. Метод базується на показниках первісної вартості активів, величини їх зносу та індексації на відтворення активів, а також урахуванні загальної кількості зобов'язань. Показник індексації обрано на рівні 10% через незначний рівень зносу, а також невисоку технологічність галузі, через що можуть бути потрібні значні інвестиції на відновлення активів.

Цей показник, на відміну від дохідних методів не може бути лише підсумованим для отримання загального значення через те, що у цьому разі ми маємо «відбиток» фінансового стану на конкретну дату. Середній показник для 2011-2015 рр. становить 20 282,33 тис. дол., що може становити об'єктивну вартість фірми.

Таблиця 5

Оцінка вартості підприємства за майновим методом

№ зп	Показник, тис. дол. США	Роки				
		2011	2012	2013	2014	2015
1	Первісна вартість	72727	109341	149299	70848	44036
2	Проіндексована залишкова вартість (пЗВ) = $(p.1 \cdot 1,1^n)$, $n = 1, \dots, 5$	77970	123853	186963	93287	66284
3	Зобов'язання підприємства	31145	94586	157081	93036	71097
4	Вартість підприємства (р.2-р.3)	46825,20	29267,18	29881,91	250,60	-4813,24
5	Середня вартість за 2011-2015 рр.	20282,33				

Таблиця 6

Оцінка вартості підприємства за підходом VBM

№ зп	Показник, тис. дол. США	2011	2012	2013	2014	2015
1	Ціна акцій	0,00588	0,00401	0,00294	0,0008	0,00027
2	Загальна сума зобов'язань	31145	94586	157081	93036	71097
3	Кількість акцій в обігу	13535564	14925500	14970290	15020000	15020000
4	Власний капітал	89987	106120	77478	-2871	-6956
5	Ринкова капіталізація (р.1*р.2)	79589	59851	44013	12016	4055
6	Вартість на основі MVA (р.5 + р.3 - р.4)	21548	51377	126323	109206	82268
7	Середня вартість за MVA 2011-2015 рр.	76542,28				
8	Операційний прибуток	28275	18245	434	-370	13542
9	Податок на прибуток	0,2300	0,2100	0,1900	0,1800	0,1800
10	WACC	0,1250	0,1076	0,2458	0,0998	0,0384
11	Робочий капітал	23605	9884	-24852	-61584	-33264
12	Вартість на основі EVA (р.7*(1-р.8) - р.9*р.10)	9729,29	1580,76	-30232,02	-1228,07	10690,99
13	EVA	-1891,81				

Таблиця 7

Вартість підприємства

Метод	Вартість, тис. дол.	Основні причини можливої недостовірності даних [8, с. 34-42]
Модель дисконтованих грошових потоків	24950,70-6995,29	– нерентабельність підприємства; – відсутність стабільних позитивних грошових потоків від операційної та інвестиційної діяльності; – від’ємний грошовий потік від операційної діяльності; – значні видатки на погашення короткострокових боргів
Метод капіталізації доходів	113563,11-27891,37	– відсутність стабільного чистого прибутку; – велика вартість власного капіталу; – нерентабельність підприємства
Майновий метод	20282,33	– значне зростання кількості зобов’язань підприємства, зокрема короткострокових боргів; – великий період оборотності активів (понад три роки)
Підход VBM	76542,28-1891,81	– диспропорції в ринковій інформації про фінансовий стан підприємства, що призводить до несправедливої вартості акцій; – відсутність чистого стабільного прибутку і достатньо високого операційного прибутку; – висока вартість капіталу; – низька ліквідність компанії

На відміну від розглянутих вище підходів Value-Based Management визначає низку показників для розрахунку вартості підприємства з огляду на його ринкову капіталізацію. Якщо Market Value Added (MVA) є результатом суми зобов’язань, ринкової капіталізації за мінусом власного капіталу, то Economic Value Added (EVA) розраховується як різниця між скоригованим на податок операційним прибутком та робочим капіталом, помноженим на WACC [7, с. 88-90]. Розрахунок показників зображено в табл. 6.

Показник, що лежить в основі системи VBM, повинен не тільки відображати вартість компанії, а й показувати ефективність прийняття рішень на всіх рівнях ієрархії, а також служити інструментом мотивації. Показник MVA не відповідає даним вимогам і повертає під час розрахунку завищену вартість компанії (середній показник дорівнює 76 542,28 тис. дол.) порівняно з іншими розрахунковими показниками, так на ринкову капіталізацію впливає багато факторів, частина з яких неконтрольована менеджментом компанії. Більше того, якщо результати роботи компанії будуть оцінюватися за даним показником і мотиваційні схеми також прив’язані до нього, то це може призвести до того, що керівництво буде приймати рішення, котрі матимуть короткостроковий вплив на курсову вартість акцій, але руйнують вартість у довгостроковій перспективі (наприклад, програми скорочення витрат за рахунок масштабного скорочення бюджету науково-дослідних розробок).

Середня вартість за EVA буде становити -1 891,81 тис. дол., що не дає змоги об’єктивно оцінити вартість підприємства.

Порівняльний аналіз методів оцінки вартості підприємства зображено в табл. 7 [8, с. 156].

Відповідно до отриманих результатів можливо зробити висновок, що справедлива вартість підприємства буде знаходитися близько до показника за майновим методом – 20 282,33 тис. дол. При цьому купувати підприємство за таку ціну має сенс лише тоді, коли немає цілі продовжувати діяльність, а лише використати наявні активи. Це пов’язано з відсутністю можливості формувати стабільні позитивні

грошові потоки, за рахунок яких було б можливо окупити вартість отриманого підприємства.

Висновки. Погіршення фінансового стану досліджуваного підприємства, зокрема тривалий операційний цикл, збитковість, від’ємні чисті активи, низький рівень ліквідності, незбалансованість грошових потоків, безумовно, призвели до зменшення вартості компанії та її загальної капіталізації на Варшавській фондовій біржі.

Результати оцінки вартості бізнесу підприємства, отримані внаслідок застосування методів дисконтованого грошового потоку, капіталізації доходів, підходу VBM і майнового методу, є досить різноманітними. Вартість підприємства орієнтовно була визначена на основі майнового методу та становить приблизно 20 282,33 тис. дол.

Основними управлінськими рішеннями, які покликані поліпшити фінансову ситуацію на підприємстві й у довгостроковому періоді збільшити вартість компанії, можуть стати збалансування грошових потоків, підвищення ефективності управління активами і зобов’язаннями, зростання прибутковості, розроблення системи резервів для подолання основних ризиків сільськогосподарської діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт підприємства ПАТ «KSGAgro» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ksgagro.com/en>.
2. Офіційний сайт Варшавської фондової біржі (WSE) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.gpw.pl/root_en.
3. Терещенко О.О. Фінансовий контролінг: [навч. посіб.] / О.О. Терещенко, Н.Д. Бабяк. – К.: КНЕУ, 2013. – 407 с.
4. Сайт А. Дамодарана [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.damodaran.com>.
5. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов / А. Дамодаран; пер. с англ.; 7-е изд. – М.: Альпина Паблишер, 2011. – 1360.
6. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/>.
7. Коупленд Т. Вартість компанії: оцінка і управління: [підручник] / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррін. – М.: Олимп-Бизнес, 2008 – 576 с.
8. Мерсер К. Интегрированная оценка стоимости бизнеса: [підручник] / К. Мерсер, Т. Хармс. – М.: Маросейка, 2008.

УДК 336.71

Лисенок О.В.*доктор економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Національного університету харчових технологій***Ляховецька В.М.***магістр
Національного університету харчових технологій*

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ

У статті розглянуто теоретичні аспекти капіталізації вітчизняних банків. Проаналізовано процеси капіталізації банківської системи України. Визначено рівень капіталізації банків в Україні. Наведено заходи для поліпшення процесів консолідації. Визначено перспективи капіталізації та консолідації банків.

Ключові слова: власний капітал банку, капіталізація, консолідація, злиття, індекс Херфіндаля-Хіршмана.

Лысенко А.В., Ляховецкая В.Н. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ КАПИТАЛИЗАЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ БАНКОВ

В статье рассмотрены теоретические аспекты капитализации отечественных банков. Проанализированы процессы капитализации банковской системы Украины. Определен уровень капитализации банков в Украине. Приведены меры для улучшения процессов консолидации. Определены перспективы капитализации и консолидации банков.

Ключевые слова: собственный капитал банка, капитализация, консолидация, слияние, индекс Херфиндаля-Хиршмана.

Lysenok O.V., Liakhovetska V.N. THE CURRENT STATE AND WAYS OF INCREASING THE LEVEL OF CAPITALIZATION OF DOMESTIC BANKS

This article highlights theoretical aspects of the capitalization of domestic banks. The processes of capitalization of the banking system of Ukraine are analyzed. The level of capitalization of banks in Ukraine is determined. Measures to improve consolidation processes are provided. The prospects of capitalization and consolidation of banks are determined.

Keywords: total equity of bank, capitalization, consolidation, merger, the Herfindahl-Hirschman index.

Постановка проблеми. У сучасних умовах банкам складно функціонувати через політичну нестабільність, війну, відсутність достатньої нормативної бази, кризи, тому досить актуальним питанням постає формування власного капіталу, від якого залежить успішність діяльності банків, оскільки створення ефективної економіки можливе лише за умови функціонування адекватної ринковим умовам банківської системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати досліджень проблем забезпечення фінансової стійкості комерційних банків на основі підвищення рівня капіталізації банків висвітлено в роботах вітчизняних науковців: М. Алексеєнка, З. Васильченко, О. Васюренка, А. Вожжова, В. Геєця, А. Герасимовича, О. Ковальчук, М. Козоріз, А. Лобанова, А. Мороза, В. Міщенко, Л. Примостки, М. Савлука, Р. Слав'юка, Т. Смовженко та ін.

Серед західних науковців, на особливу увагу заслуговують дослідження А. Бегера, Є. Бріггема, Ч. Вулфена, П. Роуза, Т. Коха, Ф. Мишкіна, Дж. Ф. Сінкі, Л. Мауера та ін.

Мета статті полягає у визначенні сутності капіталізації, аналізі процесів капіталізації банківської системи України на сучасному етапі та дослідженні можливих шляхів зростання рівня капіталізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. У вітчизняному законодавстві поняття «капіталізація банку» визначається як участь у формуванні та збільшенні статутних капіталів банків шляхом придбання акцій первинної емісії (часток у статутному капіталі) банку чи акцій додаткової емісії (додаткових вкладів) банків в обмін на державні облигації України та придбання зазначених акцій за кошти державного бюджету України [1].

На думку В. Коваленко та К. Черкашиної, капіталізація – це комплекс дій, спрямованих на реальне збільшення обсягу капіталу банку шляхом реінвестування отриманого прибутку, залучення грошових коштів та їх еквівалентів ззовні, а також за рахунок концентрації та консолідації [2, с. 153].

Нині значний вплив на стійкість усієї банківської системи чинить рівень концентрації ринку банківських послуг. Він є важливим фактором технологічного оновлення економіки, а також призводить до формування монополій.

Зарубіжний досвід у нарощенні капіталізації банківських систем свідчить про те, що зростання капіталу комерційних банків є позитивним фактором, який відповідним чином впливає на економічну систему країни, фінансово підтримуючи її функціонування, тому забезпечення капіталу вітчизняних банків на необхідному рівні повинно стати основним завданням на найближчий час.

Дуже важливо розробити правильний механізм проведення процесів злиття і поглинання. Спочатку необхідно визначити оптимальні цілі для банку, його види послуг та проаналізувати отриману інформацію. Далі необхідно визначити, яку частку ринку займає кожен банк, та встановити банки-лідери в наданні кожного виду послуг. Під час аналізу діяльності банку найбільшу увагу слід приділити таким показникам, як спектр послуг, імідж банку, питома вага на ринку, темпи зростання прибутку, територія діяльності, база клієнтів та цінова політика банку. На основі отриманих даних обирається найкращий об'єкт для укладення угоди.

Рівень капіталізації банків в Україні визначається величиною власного капіталу, тому передусім варто акцентувати увагу на динаміці показників власного, статутного капіталу, ВВП, порівняти темпи

зростання капіталу та активів. Динаміка показників капіталу, активів і ВВП відображена в табл. 1 [3].

Щодо показника активів, то їх частка протягом 2011-2016 рр. суттєво не змінювалася та залишалася стабільною. Спостерігається значне збільшення рівня статутного капіталу – на 98 823,51 млн. грн. у 2016 р. порівняно з 2015 р. Значення показника власного капіталу банківської системи України впродовж 2016 р. збільшилося на 21 520,52 млн. грн., що є позитивною тенденцією. У переважній більшості банків нарощування власного капіталу відбувалося насамперед за рахунок збільшення статутного капіталу. Щодо частки власного капіталу у ВВП, то спостерігається зростання частки протягом 2011-2013 рр. і зниження протягом наступних років. Частка власного капіталу у ВВП залишається незначною.

Аналіз динаміки зростання обсягів активів та капіталу банків за 2011-2016 рр. засвідчив, що банки не змогли забезпечити темпи зростання обсягів капіталу на тому ж рівні, що й зростання темпів росту активів, що призводить до появи нерівномірностей у розвитку банківської системи.

Динаміку темпів збільшення власного капіталу та ВВП наведено на рис. 1.

Можна зробити висновок, що темпи зростання ВВП є більш стабільними, ніж темпи зростання власного капіталу, проте в 2016 р. спостерігається незначне зниження темпу росту ВВП порівняно з попереднім періодом. Темпи збільшення власного капіталу, навпаки, значно зросли в 2016 р., що є позитивною тенденцією.

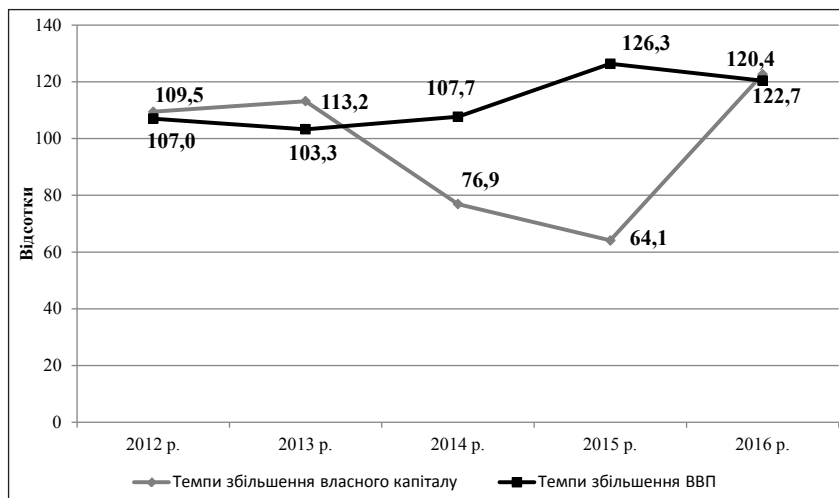


Рис. 1. Показники збільшення ВВП та власного капіталу банківського сектору в 2012-2016 рр.

Джерело: побудовано авторами на основі табл. 1

Нині вітчизняні банки характеризуються незадовільним рівнем використання власного капіталу, що заважає підвищенню ефективності їх діяльності, тому важливим завданням у розвитку банківської сфери є прискорення темпів збільшення власного капіталу.

Одним із методів підвищення ефективності діяльності банківської системи є консолідація банківських установ.

Є такі види консолідації:

1) злиття – це припинення діяльності банківської установи як юридичної особи, що зумовлює передачу належних їй майна, коштів, прав та обов'язків до банку- правонаступника, у результаті чого із двох (чи декількох) банківських установ утворюється один банк;

2) приєднання – це припинення діяльності одного банку, що зумовлює передачу належних йому майна, коштів, прав та обов'язків іншому банку, внаслідок чого на базі двох чи кількох юридичних осіб створюється одна юридична особа [7, с. 136].

Основними причинами, які змушують банки використовувати стратегію консолідації, є значний рівень конкуренції на ринку, що спричиняє зниження прибутковості банків, залучення нових клієнтів, прагнення банків до посилення своєї позиції на ринку, розширення спектру банківських послуг, підвищення рівня концентрації капіталу та необхідність забезпечення стабільного функціонування.

Основні цілі, які мають бути досягнуті в процесі консолідації банків:

– швидке збільшення капіталу об'єднаного банку;

– підвищення рівня фінансової стійкості банку та здатність до запобігання банкрутству;

– реструктуризація неліквідних та неплатоспроможних банків, знищення яких загрожує стійкості всієї банківської системи [6, с. 157].

Прикладом угоди злиття є об'єднання ПАТ «Укрсоцбанк» і ПАТ «УніКредит Банк». 16 липня 2013 р. завершилася передача 100% акцій ПАТ «УніКредит Банк» від польського Bank Pekao S.A. до італійського UniCredit – UniCredit S.p.A. Внаслідок цього ПАТ «УніКредит Банк» було реорганізовано та приєднано до нього ПАТ «Укрсоцбанк». Оновлений «Укрсоцбанк» утворився 31 жовтня 2016 р. шляхом операції з передачі 99,9% акцій ПАТ «Укрсоцбанк» від UniCredit Group до АБН

Таблиця 1

Динаміка показників ВВП, капіталу і активів банків України

Показник	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017
Активи, млн. грн.	1054272,3	1127179,4	1277508,7	1316717,9	1252570,4	1258643,6
темп росту, %		106,9	113,3	103,1	95,1	100,5
Власний капітал, млн. грн.	155486,93	170196,26	192598,96	148062,61	94913,86	116434,38
темп росту, %		109,5	113,2	76,9	64,1	122,7
Статутний капітал, млн. грн.	171864,67	176238,83	183978,45	179207,51	212921,31	311744,82
темп росту, %		102,5	104,4	97,4	118,8	146,4
ВВП, млн. грн.	1316600	1408889	1454931	1566728	1979458	2383182
темп росту, %		107,0	103,3	107,7	126,3	120,4
Частка власного капіталу у ВВП, %	11,81	12,08	13,24	9,45	4,79	4,89

Джерело: складено авторами на основі [3]

Таблиця 2

Рівень концентрації власного капіталу банківської системи України за 2015-2016 рр.

Група	Частка власного капіталу, %		Показник Херфіндаля-Хіршмана	
	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2016	01.01.2017
Банки з державною часткою	9,32	32,17	0,08	0,34
Банки іноземних банківських груп	34,32	48,1	0,29	0,50
Банки з приватним капіталом	55,05	18,73	0,47	0,20
Неплатоспроможні банки	1,31	1	0,01	0,01
Разом	100	100	0,85	1,04

Джерело: розраховано авторами на основі [3]

Holdings S.A. (ABNH) в обмін на меншоритарну частку власності в АВНН у розмірі 9,9%.

У результаті угоди банк поєднав чвертьвікові традиції дбайливого ставлення до клієнта в «Укрсоцбанку», європейську якість сервісу UniCredit, а також міжнародний банківський досвід АВНН у різних країнах Європи, зокрема СНД. Завдяки вдалому синтезу та синергії двох українських активів АВНН, «Укрсоцбанку» та «Альфа-Банку» на банківському ринку України з'явилася ще сильніша фінансова установа, що призведе до підвищення рівня технологій, збільшення ефективності роботи, підвищення якості сервісу для клієнтів, а також зниження вартості послуг і розширення їх спектру [5].

Ще одним прикладом є злиття ПАТ «ПУМБ» і ПАТ «Ренесанс Кредит». ПАТ «ПУМБ» входить до Топ-10 найбільших банків України та є експертом у роботі з високодохідними сегментами ринку. Банк «Ренесанс Кредит» – лідер у сфері споживчого кредитування. Відбулося об'єднання найбільш сильних якостей двох банків. З одного боку, надійність та високий рівень сервісу, котрі є у «ПУМБ», з іншого – оперативність та простота банку «Ренесанс Кредит».

Процес злиття двох банків почався в 2014 р. і завершився в кінці 2015 р. У результаті реорганізації ПАТ «ПУМБ» став правонаступником усіх прав та зобов'язань банку «Ренесанс Капітал Україна» по відношенню до його клієнтів, партнерів, контрагентів.

Результатами злиття цих банків стали об'єднані команди, об'єднана філіяльна мережа, інтегровані front-офісні системи, створена єдина продуктова лінійка для клієнтів, впроваджені загальні стандарти обслуговування для всієї мережі [4].

Одним із найбільш розповсюджених показників кількісної оцінки ринкової концентрації в банківській системі є індекс Херфіндаля-Хіршмана, що розраховується як сума квадратів питомої ваги визначеного показника по групах банків у загальній величині показника по банківському сектору.

Індекс Херфіндаля-Хіршмана найчастіше використовується в банківському нагляді для оцінки рівня концентрації та конкуренції банків, а також для аналізу структури банківського ринку.

Показник Херфіндаля-Хіршмана набуває значень від 0 до 1:

- 0 – указує на мінімальний рівень концентрації;
- 0-0,1 – свідчить про низький рівень концентрації;
- 0,1-0,18 – середній рівень концентрації;
- 0,18-1 – високий рівень концентрації.

Для розрахунку показника необхідно визначити частку власного капіталу, акумульованого у кожній із груп банків.

Правління НБУ запровадило розподіл банків на такі групи:

- банки з державною часткою – банки, в яких держава прямо чи опосередковано володіє часткою понад 75% статутного капіталу банку;

- банки іноземних банківських груп – банки, контрольні пакети акцій яких належать іноземним банкам або іноземним фінансово-банківським групам;

- банки з приватним капіталом – банки, в яких серед кінцевих власників істотної участі є один чи кілька приватних інвесторів, що прямо та/або опосередковано володіють не менше ніж 50% статутного капіталу банку.

Розрахуємо частку власного капіталу та визначимо рівень концентрації власного капіталу банківської системи України (табл. 2).

Отже, у 2017 р. найбільша частка власного капіталу (48,1%) зосереджена в банках іноземних банківських груп. Усі інші групи становлять разом близько 51% власного капіталу банківської системи України.

За період 2015-2016 рр. спостерігається збільшення рівня концентрації власного капіталу банківської системи України (з 0,85 до 1,04). Отже, можна сказати, що рівень концентрації є досить високим.

Нині НБУ проводить активну політику щодо процедур злиття і поглинання. Дії НБУ спрямовані на зменшення кількості банків для мінімізації ризиків банківської системи. 26 квітня 2017 р. було підписано закон про спрощення процедур капіталізації та реорганізації банків, який передбачає скорочення терміну проведення процедури приєднання банків, що є альтернативним варіантом збільшення розміру статутного капіталу за рахунок додаткових внесків.

Спостерігається тенденція до зменшення кількості банків. Наприклад, у 2016 р. в Україні функціонувало 96 банків, що на 21 банк менше, ніж у 2015 р. Наслідками зменшення кількості банків також стали зменшення довіри до банківської системи, криза, зниження темпів економічного зростання.

Для поліпшення процесів консолідації необхідно здійснити такі заходи:

- залучати до процесів консолідації невеликі банки;
- спростити систему ліцензування банків;
- оптимізувати управлінську та організаційну структури, що дасть можливість ефективніше управляти банківською установою та посилити позиції банку на ринку;
- забезпечити більш прозоре ведення банківського бізнесу;
- зацікавити органи державної влади в розвитку та регулюванні процесів консолідації банків.

Існує ще декілька варіантів підвищення обсягу капіталу банків. Найпростішим шляхом є вкладення грошових коштів власників банку в його розвиток. Ще одним достатньо поширеним способом є залучення субординованого боргу, за рахунок якого відбувається нарощення статутного капіталу. Також одним із варіантів є звичайна додаткова емісія акцій для розміщення серед нових акціонерів.

Висновки. Нині існує багато факторів, що стримують розвиток банківської системи України та заважають нарощенню капіталізації. Рівень

використання банками власного капіталу є незадовільним, що стримує ефективність діяльності банку. Для збереження своєї позиції на ринку банкам необхідно придбуватися до більш сильних гравців на ринку, що можливо завдяки здійсненню консолідаційних процесів. Це є досить дієвим методом підвищення капіталізації банків, який дає можливість банкам підвищити конкурентоспроможність та посилити позиції на ринку, забезпечити високий рівень фінансової стійкості, стабільності, ліквідності, знизити витрати на ведення банківської діяльності.

Дуже важливою є активна участь держави та її допомога в регулюванні та стимулюванні консолідаційних процесів, тому необхідно здійснювати такі заходи, як спрощення законодавства щодо здійснення консолідації задля скорочення часу його здійснення, розроблення індивідуальних підходів до реорганізації кожного банку та використання зарубіжного досвіду консолідації банків. Отже, забезпечення капіталу банків на необхідному рівні є важливим кроком у становленні стабільної банківської системи.

УДК 336.6

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України» від 31.10.2008 № 639-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/63917>.
2. Коваленко В.В. Капіталізація банків: методи оцінювання та напрямки підвищення: [монографія] / В.В. Коваленко, К.Ф. Черкашина. – Суми: УАБС НБУ, 2010. – 153 с.
3. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua>.
4. Офіційний веб-сайт ПАТ «ПУМБ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://career.pumb.ua>.
5. Офіційний веб-сайт ПАТ «Укрсоцбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unicredit.ua>.
6. Шульга К.Д. Консолідація банків України: сутність, причини та перспективи розвитку / К.Д. Шульга // Науковий вісник Ужгородського національного університету: Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». – 2016. – Вип. 7. – Ч. 3. – С. 156-160.
7. Шульга К.Д. Проблеми та перспективи розвитку консолідаційних процесів та шляхи підвищення їх ефективності у банківському секторі України / К.Д. Шульга // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету: Серія «Економіка і менеджмент». – 2017. – № 25. – С. 136-139.

Масляєва О.О.

*кандидат економічних наук, доцент
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*

Гіда М.Д.
студент

Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

СПЕЦИФІКА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Статтю присвячено розкриттю особливостей фінансування аграрного виробництва. Проаналізовано шляхи інвестування аграрних підприємств. Визначено актуальність проблеми фінансового забезпечення. Висвітлено специфіку виробничої діяльності в даній галузі. Розглянуто причини зменшення фінансування галузі.

Ключові слова: фінансове забезпечення, фінансові ресурси, інвестиції, фінансовий ринок, товарні агровиробники, аграрне виробництво.

Масляева О.О., Гіда Н.Д. СПЕЦИФИКА ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Статья посвящена раскрытию особенностей финансирования аграрного производства. Проанализированы пути инвестирования аграрных предприятий. Определена актуальность проблемы финансового обеспечения. Представлена специфика производственной деятельности в данной области. Рассмотрены причины уменьшения финансирования отрасли.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, финансовые ресурсы, инвестиции, финансовый рынок, товарные агропроизводители, аграрное производство.

Maslyayeva O.O., Hida M.D. SPECIFICATION OF FINANCIAL SUPPLY OF AGRICULTURAL PRODUCTION

The article is devoted to the disclosure of peculiarities of the financing of agrarian production. The ways of investments of agrarian enterprises are analyzed. The urgency of the problem of financial support is determined. The specificity of production activity in this area is highlighted. The reasons for reducing financing of the industry are considered.

Keywords: financial support, financial resources, investments, financial market, commodity producers, agrarian production.

Постановка проблеми. В останні роки вітчизняна економіка тримається переважно за рахунок аграрного сектора. Підприємства сільського господарства потребують коштів для фінансування своєї поточної діяльності, впровадження новітніх технологій, страхування наявних ризиків, розвитку торгової й транспортної інфраструктури. Для цього використовуються власні та залучені фінансові ресурси: інвестування і кредитування. Однак аграрний бізнес потрапив у пастку обмеженого доступу до ресурсів за

наявності значної кількості фінансових інструментів на ринку України.

Дослідження фінансового забезпечення підприємств АПК, у тому числі сільськогосподарських товаровиробників, свідчить про те, що вони переважно працюють за рахунок власних ресурсів. Хоча частка самофінансування господарської діяльності значна, проте її недостатньо для забезпечення всіх потреб. Досвід різних країн підтверджує, що для забезпечення розширеного відтворення, сільсько-

господарські підприємства використовують залучені фінансові ресурси, серед яких значне місце займає державна підтримка. Оскільки аграрний бізнес має певні особливості, це накладає відбиток на інструменти накопичення і використання фінансових ресурсів у цьому секторі економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання фінансового забезпечення було й буде актуальним для багатьох науковців. Вагомий внесок у фінансового забезпечення зробили: В.І. Аранчій, М.Р. Бахтєєва, О.Є. Гудзь, В.Д. Базилевич, О.Д. Василик, Л.М. Дікань, О.Р. Жидяк, П.Т. Саблук.

Мета статті полягає у розкритті особливостей фінансування аграрного виробництва, визначенні специфіки механізму фінансування аграрного виробництва, а також обґрунтуванні ролі фінансового забезпечення в підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансове забезпечення – це управління капіталом, діяльність щодо його залучення, розміщення та використання. Особливості фінансування відтворювальних процесів у сільському господарстві впливають зі специфіки виробничої діяльності в даній галузі [2, с. 46].

До особливостей сільськогосподарського виробництва належать:

1. сезонний характер діяльності, що зумовлює нерівномірне використання грошових і матеріальних ресурсів протягом року;

2. тривалий виробничий цикл, що впливає на тривалість терміну окупності, кругообіг коштів;

3. різночасність формування дохідних і видаткових потоків грошових коштів, що призводить до залучення зовнішніх джерел фінансування;

4. залежність від природно-кліматичних умов, що вимагає здійснення низки попереджувальних заходів, що призводять до підвищення собівартості продукції;

5. капіталомісткість галузі, пов'язана переважно з тим, що основним засобом виробництва в сільському господарстві є земля.

Перераховані особливості значно впливають на кінцевий фінансовий результат діяльності підприємств сільського господарства.

Джерела фінансування відтворення основних фондів можна розділити на дві групи:

1. кошти, що формуються підприємствами самостійно (прибуток);

2. зовнішні джерела (кредитні ресурси, кошти лізингових і страхових компаній, зовнішні інвестиції, державні субсидії) [4, с. 141].

Акумуляція власних фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств для технічного переоснащення на сьогоднішньому етапі розвитку сільського господарства є вкрай проблематичним, адже за результатами 2016 р. 11,7% сільськогосподарських підприємств є збитковими, проте рівень їх рентабельності – майже 25%.

Стан з інвестиціями ще гірший, адже прямі іноземні інвестиції в сільське господарство становлять лише 1,33% від загальної кількості інвестицій, а в межах України інвестиції становлять 14,05% [1, с. 17].

Разом із тим присутність іноземців на ринку оренди землі в Україні збільшується. За результатами досліджень учених Оклендського університету (Нова Зеландія) встановлено, що нині під контролем іноземних компаній перебуває понад 2,2 млн. га, або близько 5,3%, сільськогосподарських угідь України. Серед основних гравців ринку – компанії Данії

(Trigon Agri), Саудівської Аравії, Франції і США (при цьому американською компанією NCH Capital укладено орендні договори з правом викупу земельної ділянки після скасування мораторію на загальну площу 450 тис. га), а також змішані вітчизняно-іноземні компанії за участі Кіпру, Австрії, Люксембургу. Наприклад, найбільший земельний банк зараз володіє UkrLandFarming (654 тис. га), а 5% її акцій належать іноземній компанії Cargill. Своєю чергою, 65% боргових зобов'язань агрохолдингу «Мрія» (300 тис. га) належать інвестиційним групам США і Великобританії [6].

Незважаючи на те що рівень капіталізації багатьох українських агрохолдингів після виходу на світові біржі знизився, за даними асоціації «Український клуб аграрного бізнесу», станом на 2016 р. загальна капіталізація українських публічних агрохолдингів, акції яких котируються на міжнародних фінансових біржах, становила \$2,86 млрд.

Проте дослідження аграрного бізнес-клімату у серпні 2017 р. продемонструвало погіршення у сприйнятті сільськогосподарськими виробниками їхніх бізнес-результатів та бізнес-перспектив в Україні. Порівняно з лютим 2017 р. оцінка поточної бізнес-ситуації критично погіршилася, проте оцінка бізнес-перспектив зменшилася незначно. Порівняння з результатами серпня 2016 р., коли рівень бізнес-клімату стрімко зріс, свідчить також про доволі низьку оцінку бізнес-клімату в Україні в серпні 2017 р. [7].

Опитування вказує на високу впевненість виробників у власних управлінських можливостях. Зокрема, наявність високого рівня техніки та обладнання має позитивний вплив, тоді як макроекономічні умови мають негативний вплив на бізнес-клімат аграріїв в Україні.

Результати останнього дослідження показують негативну оцінку аграрних підприємств північно-східних областей України на рівні всього 8,1 пунктів. Ліпшу оцінку бізнес-клімату надали аграрні виробники центральних областей – 17,0, південних – 21,6 та західних – 24,9 пунктів. Різниця у відповідях респондентів може бути зумовлена агрокліматичними умовами, які неоднакові серед регіонів.

Щодо масштабу виробництва, то найнижча оцінка бізнес-клімату спостерігалася у виробників із земельним банком менше 5 тис. га – 1,7 пунктів. Респонденти із земельним банком більше 5 тис. га оцінили бізнес-клімат на рівні 17,4 пункти, індивідуальні виробники – 16,6 пункти, а холдинги – 36,0 пункти. Аграрні холдинги, які переважно спеціалізуються на виробництві та експорті зернових, значно краще налаштовані щодо бізнес-клімату порівняно з малими бізнес-структурами.

Виробники тваринницької продукції оцінили бізнес-клімат негативно – на рівні 4,4 пункти. Це може бути зумовлено потребою у довгострокових інвестиціях. Водночас виробники рослинницької продукції оцінили бізнес-клімат на рівні 20,0 пунктів. Одним із пояснень можуть бути сприятливі умови на міжнародних ринках для українських експортерів.

Годинник циклів аграрного бізнес-клімату є новим для серії цих звітів. Він демонструє оцінку поточної бізнес-ситуації аграріями та їхні очікування на наступний рік. Показник за серпень 2017 р. вказує на погіршення бізнес-клімату, проте бізнес-очікування виробників залишаються в позитивному сегменті [7].

У системі фінансової підтримки аграрного виробництва банківське кредитування сільськогосподар-

ських підприємств забезпечує 25-26% фінансових ресурсів і займає друге місце після внутрішнього самофінансування. За даними Національного банку України (НБУ), залишки кредитів на рахунках банків станом на кінець лютого 2016 р. становили майже 842 млрд. грн. (станом на кінець грудня 2015 р. – 787,8 млрд. грн.), з яких 40,6% – кредити, надані в національній валюті, 59,4% – в іноземній. Із них тільки 50,5 млрд. грн. (6,0%) – кредитні кошти, надані підприємствам сільського, лісового і рибного господарств (станом на кінець грудня 2015 р. – 48,4 млрд. грн., або 6,1%) [8].

Із загальної суми прострочених кредитних зобов'язань (187,6 млрд. грн., з яких 18,6% – у національній валюті і 81,4% – в іноземній) тільки 3,6% (66,8 млрд. грн.) – кредити, надані підприємствам галузі. Станом на кінець грудня 2015 р. загальна сума прострочених кредитів становила 157,1 млрд. грн., з яких 5,9 млрд. (3,8%) – надані підприємствам сільського, лісового і рибного господарств. Відбулося збільшення загальної заборгованості майже на 30 млрд. грн. і за кредитами, наданими підприємствам галузі, – на 0,79 млрд. грн. [8].

Серед банків, які працюють на фінансовому ринку України, мало хто в нинішніх умовах продовжує фінансувати сільськогосподарські підприємства, аграріїв. Незважаючи на те що банки мають ліквідні кошти, вони не поспішають спрямовувати їх у занадто ризиковий аграрний сектор.

Аналіз даних сайтів банків і оперативної інформації дає можливість визначити кредитні програми сільськогосподарських підприємств, які пропонують банки у сфері фінансування:

- на поповнення оборотних коштів – програма спрямована на фінансування оборотного капіталу сільськогосподарських підприємств, а саме придбання добрив, ремонт техніки та виплату заробітної плати (овердрафт, кредитна лінія, терміновий кредит);

- на впровадження інвестиційних проектів – програма спрямована на фінансування інвестиційних проектів із будівництва основних фондів, таких як елеватори, склади і т. п., а також закупівлю обладнання для облаштування цих об'єктів;

- на покупку сільськогосподарської техніки – програма кредитування сільськогосподарських підприємств на придбання техніки іноземного, вітчизняного виробництва.

Умови кредитування сільськогосподарських підприємств, які пропонують банки, роблять це джерело залучення ресурсів недоступним для більшості виробників сільськогосподарської продукції, через занадто високі відсоткові ставки. Особливо це стосується малих підприємств.

Нині аграрії розглядають альтернативні варіанти поповнення оборотних фондів, тому як альтернатива банківському кредитуванню для забезпечення потреб у засобах захисту рослин, добрив і посівному матеріалі можуть застосовуватися авалування векселів та аграрних розписок. Такі підходи дають можливість отримати відстрочку платежу за придбані ресурси або фінансові ресурси на придбання оборотних фондів у разі забезпечення майбутнім урожаєм (використання фінансових аграрних розписок). Партнерами банків виступають великі компанії, у тому числі серед виробників і постачальників засобів захисту рослин, такі як «Байер», «Сингента», BASF [8].

Аграрна розписка – це товаророзпорядчий документ, що фіксує безумовне зобов'язання боржника (із забезпеченням заставою) здійснити поставку сільськогосподарської продукції або сплатити грошові

кошти на визначених умовах. Відповідно до Закону України «Про аграрні розписки» від 6 листопада 2012 р. № 5479-VI (зі змінами), аграрії зможуть отримати кошти в обмін на гарантію поставки продукції сільськогосподарських підприємств або оплати розписки в майбутньому. Привабливість механізму аграрних розписок для сільськогосподарських виробників полягає у простоті оформлення та обігу цього інструменту, забезпеченні заставою майбутнього врожаю з певної земельної ділянки, можливості розрахунків за розпискою майбутнім урожаєм сільськогосподарських підприємств, функціонуванні єдиного реєстру аграрних розписок із можливістю пошуку обтяжень як за конкретною особою, так і за земельною ділянкою [9].

Державна підтримка. У вересні Кабінетом Міністрів України до Верховної Ради було внесено проект закону «Про Державний бюджет України на 2018 рік» (реєстр. № 7000), у якому передбачено 6,3 млрд. грн. на держпідтримку АПК. Занепокоєння аграріїв викликає запропоноване у законопроекті зменшення вдвічі порівняно з 2017 р. видатків на виплату бюджетної дотації для розвитку сільськогосподарських товаровиробників та стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції.

На думку представників аграрних асоціацій, передбачене законопроектом скорочення обсягів бюджетної дотації з 4 млрд. грн. у 2017 р. до 2 млрд. грн. у 2018 р., є абсолютно невиправданим. Виплата вказаної дотації покликана пом'якшити скасування спеціального режиму оподаткування діяльності у сфері сільського господарства. Дана програма спрямована на підтримку галузей сільського господарства, орієнтованих на внутрішній ринок [9].

Передусім кошти будуть надаватися господарствам, які займаються тваринництвом, садівництвом, виноградарством і переробкою сільськогосподарської продукції, яка створює додану вартість. Також фінансування буде спрямоване на реалізацію програми здешевлення кредитів для сільгоспвиробників і страхування аграріїв. Окрім того, програма передбачає створення більш вигідних умов для аграріїв, які займаються садівництвом, виноградарством, хмільництвом та органічним виробництвом, у разі оренди земельних ділянок.

Уряд гарантує, що в результаті реалізації даної програми через три роки кількість робочих місць у фермерських господарствах зросте втричі, обсяг виробництва продукції тваринництва і поголів'я худоби збільшиться в 1,5 рази, а площі під органічним виробництвом – на 10%.

Окрім того, прогнозується, що технічний парк українських сільгоспвиробників буде щорічно оновлюватися на 10% за рахунок реалізації програми компенсації аграріям 20% вартості придбаної сільськогосподарської техніки українського виробництва.

Фермери обробляють понад 20% від загального обсягу українських сільськогосподарських земель. У цілому фермерством в Україні займаються близько 20% трудових ресурсів, зайнятих у сфері сільського господарства. Більшість із них (75%) обробляє площі до 100 га. Питома вага виробленої фермерами продукції становить 6-8% від загального обсягу товарів, вироблених в українській аграрній сфері.

У поточному році Кабмін виділив із держбюджету 550 млн. грн. на компенсацію аграріям через банки 20% вартості придбаної сільськогосподарської техніки українського виробництва. Раніше прем'єр-міністр Володимир Гройсман зазначав, що в наступному році обсяг коштів, спрямованих на реалізацію

цієї програми, буде збільшений до 1 млрд. грн. На початку лютого 2017 р. Кабмін затвердив порядок щомісячного пропорційного розподілу 4 млрд. грн. дотацій на підтримку аграрного сектора в 2017 р., покликаний компенсувати збитки сільгоспвиробників від скасування спецрежиму оподаткування ПДВ. Кошти надаються сільгоспвиробникам, які займаються насамперед тваринництвом, вирощуванням винограду, фруктів, ягід, горіхів, овочів, тютюну та цукрових буряків. При цьому передбачалося, що на підтримку птахівництва буде спрямовано не більше 50% від загальної суми. Всього в поточному році на підтримку аграрної галузі уряд передбачив 5,4 млрд. грн., що в 20 разів більше, ніж роком раніше, і становить 1% від валового виробництва сільгосппродукції. Норма про виділення 1% від аграрного ВВП закріплена в Бюджетному кодексі на 2017-2021 рр. [7].

Невиправданим вважають обсяг коштів, передбачених на видатки за бюджетною програмою «Державна підтримка галузі тваринництва» на 2018 р., якою передбачається спрямувати на часткове відшкодування вартості будівництва та реконструкції тваринницьких ферм і комплексів та доїльних залів (1,6 млрд. грн.). При цьому, за даними Асоціації виробників молока України та Асоціації «Свинарі України», загальний обсяг необхідного фінансування під зазначені цілі становить до 400 млн. грн. [6].

Таким чином, аграрними асоціаціями пропонується закріпити обсяг видатків за бюджетною програмою «Державна підтримка галузі тваринництва» в сумі 700 млн. грн. (300 млн. грн. – на компенсацію племінних закупівель та 400 млн. грн. – на будівництво та реконструкцію тваринницьких ферм), збільшивши при цьому видатки за бюджетною програмою «Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників» хоча б до рівня 2017 р. – 4 млрд. грн. [6].

Особливості інвестування в сільське господарство проявляються у великій капіталомісткості, тривалому терміні окупності, ризику недержання доходів. Перераховані фактори призводять до того, що інвестори не поспішають вкладати кошти у цю галузь у силу високих ризиків різного характеру.

Висновки. Особливості сільськогосподарського виробництва накладають значний відбиток на фінансування відтворювальних процесів у галузі. Але все ж головною особливістю є неможливість здійснення розширеного відтворення в галузі без збалансованої державної аграрної політики і державної фінансової підтримки. Необхідне подальше вдосконалення

механізму державної фінансової підтримки, що орієнтується як на прямі державні інвестиції, так і на непрямі заходи (субсидування відсоткових ставок, пільгові кредити та ін.), які відкривають даний сектор для кредитних ресурсів і приватних інвестицій, у тому числі іноземних.

Аграрії України залучають для ведення господарської діяльності зовнішні фінансові ресурси. Разом із тим вертикально інтегровані агроформування мають ширші можливості зовнішнього фінансування порівняно з малими і середніми за розмірами підприємствами. Так, дрібні товарні агровиробники мають обмежений доступ до значної частини фінансових ресурсів, у т. ч. і банківського кредитування. На фінансовому ринку України вже досить тривалий час залишається складна ситуація, проте з'являються компанії з новими видами послуг. Переважно це іноземні компанії, які мають інтерес до аграрного сектору України і готові до партнерства з аграріями, вирішуючи, з одного боку, питання забезпечення ресурсами виробників, а з іншого – досягаючи власних бізнес-інтересів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бахтеева М.Р. Поняття фінансового забезпечення відтворювальних процесів у сільському господарстві / М.Р. Бахтеева // Моделі, системи, мережі в економіці, природі і суспільстві. – 2014. – № 1. – С. 15-20.
2. Гудзь О.Є. Забезпечення сільськогосподарських підприємств фінансовими ресурсами в період змін та стабілізації / О.Є. Гудзь // Економіка АПК. – 2007. – № 3. – С. 46-53.
3. Дікань Л.В. Фінансове забезпечення діяльності підприємства: сутність та джерела / Л.В. Дікань, Ю.О. Голуб // Економіка розвитку. – 2007. – № 3(43). – С. 65-68.
4. Жидяк О.Р. Проблеми вдосконалення механізму фінансування підприємницьких структур аграрної сфери / О.Р. Жидяк // Бізнес Інформ. – 2013. – № 2. – С. 139-141.
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Фінансове забезпечення сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://propozitsiya.com>.
7. Особливості фінансового забезпечення відтворювальних процесів у сільському господарстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sovman.ru>.
8. Бізнес-клімат сільського господарства України за серпень 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ucab.ua>.
9. Пропозиції аграрних асоціацій щодо держпідтримок на 2018 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ucab.ua>.
10. Мільярд від Кабміна у 2018 році на підтримку сільського господарства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.unian.net>.

УДК 336.20

Перчук О.В.
здобувач кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету
імені Григорія Сковороди

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НОВОЇ ЯКОСТІ ЖИТТЯ ГРОМАДЯН

У статті охарактеризовано фінансове забезпечення нової якості життя громадян. Проаналізовано ключові показники, що характеризують рівень життя населення України. Вказано шляхи підвищення якості життя населення.

Ключові слова: фінансове забезпечення, якість життя, економічне зростання, соціально-економічні відносини, заробітна плата, пенсійне забезпечення.

Перчук О.В. ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ НОВОГО КАЧЕСТВА ЖИЗНИ ГРАЖДАН

В статье охарактеризовано финансовое обеспечение нового качества жизни граждан. Проанализированы ключевые показатели, характеризующие уровень жизни населения Украины. Указаны пути повышения качества жизни населения.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, качество жизни, экономический рост, социально-экономические отношения, заработная плата, пенсионное обеспечение.

Perchuk O.V. FINANCIAL ENSURING OF A NEW QUALITY OF LIFE OF CITIZENS

The article describes the financial ensuring of a new quality of life of citizens. Analyzed key indicators characterizing the level of life of population of Ukraine. Ways to improve the quality of life of the population.

Keywords: financial security, quality of life, economic growth, socio-economic relations, wages, and pensions.

Постановка проблеми. Рівень життя населення протягом тривалого часу залишається однією з основних соціально-економічних категорій, що не тільки характеризує матеріальний добробут окремої людини, а й визначає узагальнений результат діяльності економіки країни за певний період.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням даної теми займалися такі вчені-економісти: Т. Боголіб, В. Врублевський, О. Грішнова, С. Клишко, Т. Котенко, Е. Лібанова, Г. Лич, Н. Марущак, Н. Маркова, Л. Михайлова, Л. Ноздріна, О. Плахова, В. Семиноженко, В. Трощинський, Ф. Узунов, С. Чукут, А. Чухно та ін.

Дослідженням даної теми займалися багато науковців, проте це питання потребує наукових досліджень і сьогодні.

Мета статті полягає у дослідженні та аналізі фінансового забезпечення нової якості життя громадян.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічно розвинених країнах дослідження рівня життя населення – традиційний напрям економічної теорії і практики. Глобальні соціально-економічні перетворення потребують точного й об'єктивного визначення життєвого рівня населення, його платоспроможності, співвідношення розміру витрат та доходів від господарської діяльності, чисельності бідних та причин збідніння населення регіонів, структури і межі бідності, впливу загальноекономічних умов на стереотипи споживчої поведінки та мотивації до праці, а також виявлення особливостей процесів відтворення населення та адаптаційної можливості жителів України до нової ситуації. У сучасних умовах найвагоміший вплив на рівень життя населення країни має рівень доходів, що може бути спрямований на придбання споживчих товарів та оплату наданих послуг, виконаних робіт. Доходи населення включають обсяг нарахованих виплат у грошовій та натуральній формах: заробітну плату (включаючи одержану з-за кордону), прибуток та змішаний доход, одержані доходи від власності, соціальну допомогу та інші поточні трансферти. Найголовнішою метою розвитку будь-якої країни є створення належних умов для сталого розвитку еконо-

міки та підвищення рівня її якості життя населення. Підвищення якості життя населення можна досягти шляхом зростання розміру реальних доходів, створення умов для отримання якісної освіти та медичної допомоги, гідного працевлаштування. Людський фактор за забезпечення необхідних умов для самореалізації дасть змогу підвищити ефективність діяльності всіх сегментів суспільного виробництва [1].

Досягнення високого рівня людського розвитку неможливе без утвердження високої якості життя. Існування обмежень у будь-якій сфері соціального буття значно звужує свободу вибору, що становить основу людського розвитку. Зняття обмежень і бар'єрів участі, активізація процесів соціального залучення (інклюзії) для гарантування найширших можливостей та свобод людей – основні завдання політики людського розвитку, спрямованої також на підвищення якості життя. Міжнародним співтовариством якість життя визнано однією з головних характеристик рівня суспільного розвитку країн.

Поступово відходять у минуле орієнтири переважно на економічні результати та впровадження досягнень науково-технічного прогресу без урахування пріоритетності розвитку людського чинника. Оцінка ефективності державної політики з підвищення якості життя можлива на основі здійснення аналізу значень відповідних індикаторів у часовому (ретроспективному чи прогнозному) або в просторовому (міжтериторіальному) аспектах. У першому випадку це дає змогу оцінити вплив соціально-економічних реформ на рівень життя населення, відстежувати зміни відповідних параметрів якості життя у процесі реалізації програм на національному і регіональному рівнях. У просторовому аспекті – дає змогу виявити міжрегіональні та міжкраїнові відмінності в якості життя населення для визначення орієнтирів державної та регіональної соціально-економічної політики.

Підвищення якості життя людей у поєднанні зі створенням належних умов для реалізації інноваційної моделі економічного зростання, досягнення і перетворення високих стандартів якості життя у потужний чинник глобальної конкурентоспро-

можності України є стратегічними управлінськими завданнями. Визначення основних компонентів та чинників впливу на якість життя населення, формування стратегії управління якістю життя дадуть змогу забезпечити гармонізацію цілей економічного зростання, розвитку людини та збереження навколишнього середовища.

Якість задоволення життєвих потреб людини залежить від системи фінансового забезпечення. Система фінансового забезпечення – це сукупність соціальних та економічних елементів, які відповідають за фінансовий та соціальний стан. Важливо відзначити, що фінансове забезпечення рівня життя населення визначається не тільки трудовими зусиллями й економічною активністю окремих індивідуумів, сімей, трудових колективів, а й ефективністю розвитку економіки, соціального забезпечення і рівнем національного багатства у цілому, ефективністю функціонування фінансової системи, станом соціально-економічних відносин у суспільстві, наявністю або відсутністю соціально орієнтованої законодавчої бази [2].

Розподіливши населення за певними групами, а саме працююче населення, населення пенсійного віку, непрацююче та малозабезпечене населення, можна запропонувати специфічні заходи щодо цих груп. Що стосується працюючого населення, то основні заходи держави щодо реформування системи оплати праці мають бути спрямовані на суттєве підвищення вартості національної робочої сили (особливо в сільському господарстві, що сьогодні є рушійною силою для розвитку економіки країни), зростання частки заробітної плати у ВВП та виведення значної частини фонду заробітної плати з тіні. Реалізація цих заходів передбачає передусім докорінну реорганізацію самого принципу нарахування заробітної плати в бік її диференціації за критерієм якісних характеристик робочої сили, а також запровадження такого рівня мінімальної погодинної заробітної плати працівників, який хоча б удвічі перевищував рівень прожиткового мінімуму та зберігав співвідношення між розмірами мінімальної та середньої заробітної плати на рівні 1:3. При цьому в розрахунку розміру мінімальної заробітної плати має використовуватися соціальний стандарт «мінімальний споживчий бюджет», а не чинний нині «прожитковий мінімум». Необхідним є вирішення проблем у сфері зайнятості, зокрема у сфері оплати праці, безпеки праці працівників та соціального захисту населення. В Україні їх вирішення буде результативнішим за умов успішної реалізації та адаптації Концепції гідної праці. В Україні досягнення європейських стандартів неможливе без законодавчого закріплення механізму реалізації Концепції гідної праці, захисту прав працівників щодо своєчасної та повної винагороди за працю, додержання принципу першочерговості виплати заробітної плати працівникам щодо інших обов'язкових платежів суб'єктів господарювання. Незважаючи на розвиненість соціальної сфери країн Європейського Союзу, вони також стикнулися з низкою проблем у формуванні єдиної моделі пенсійного забезпечення. Одна з них – збільшення дефіциту фондів пенсійного страхування внаслідок «старіння нації». За деякими прогнозами (E. Thode), у період із 2000 до 2050 р. середня тривалість життя в країнах ЄС-15 збільшиться на п'ять років і становитиме в середньому 75 років для чоловіків і 85 – для жінок. У цей самий період кількість працівників, що припадає на одного пенсіонера, зменшиться з чотирьох до двох осіб, що робить функціонування солідарної системи економічно неефективним [3].

Проаналізуємо деякі ключові показники, що характеризують рівень життя населення України. Так, зокрема, аналізуючи доходи населення, спостерігаємо зростання доходів на 265 906 млн. грн., або 18%, за період із 2013 по 2015 р. Також бачимо, що витрати збільшилися на 379 224 млн. грн., або 28%, за аналогічний період. Спостерігається негативне явище, коли витрати перевищують доходи в 2013 та 2014 рр., але з 2015 р. ця ситуація вирівнюється. Наявний дохід у розрахунку на одну особу не має чіткої тенденції до зростання, проте за період 2013-2015 рр. показник зростає на 4 145 грн., або на 15%. Зростання доходів відбувається за рахунок щорічного зростання основного складника – заробітної плати. З поданої інформації Держкомстату за три квартали 2016 р. видно, що доходи також дорівнюють витратам населення, як і в 2015 р. Крім того, з I по III квартал доходи і витрати зростають на 123 879 млн. грн., або на 31%. Наявний дохід у розрахунку на одну особу у цей період має чітку тенденцію до зростання, а саме збільшується на 2 859 грн., або на 41%. Аналізуючи дані Держкомстату, можемо зробити висновки, що середньомісячна заробітна плата протягом 2013-2016 рр. зросла найбільше у людей, зайнятих у сфері авіаційного та водного транспорту, інформації та телекомунікації, оптової і роздрібно торгівлі та ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів, а саме на 131,99%, 108,8%, 104,55% та 90,49% відповідно. А найменше зростання середньої зарплати за місяць спостерігалось у таких галузях, як діяльність у сфері творчості, мистецтва та розваг; функціонування бібліотек, архівів, музеїв та інших закладів культури; освіта, а саме на 30,47%, 35,37% та 39,8% відповідно. За 2013-2016 рр. середньомісячна заробітна плата одного штатного працівника зросла на 1 901 грн., або на 57,92%. Ми знаємо, що із січня 2017 р. уряд підвищив мінімальну заробітну плату до 3 200 грн. У січні 2017 р. найбільшу середньомісячну заробітну плату отримували працівники в галузях авіаційного транспорту, фінансової та страхової діяльності, інформації та телекомунікації, а саме 27 252 грн., 11 092 грн. та 10 210 грн. відповідно; а найменшу – працівники, зайняті в галузях поштової та кур'єрської діяльності, тимчасового розміщування та організації харчування, охорони здоров'я та надання соціальної допомоги, а саме 3 328 грн., 4 394 грн. та 4 403 грн. відповідно [2]. Коефіцієнт співвідношення між найвищим та найнижчим рівнями заробітної плати по видах економічної діяльності у січні 2017 р. становив 8,2 рази (у працівників авіаційного транспорту – 27 252 грн., або 453,6% до середнього рівня по економіці; у працівників, зайнятих поштовою та кур'єрською діяльністю, – 3 328 грн., або 55,4% до середнього рівня по економіці). Зауважимо, що в січні 2017 р. середньомісячна заробітна плата одного штатного працівника становила 6 008 грн., що майже у 1,9 рази більше законодавчо встановленого розміру мінімальної заробітної плати в сумі 3 200 грн.

Індекс реальної заробітної плати у січні 2017 р. по відношенню до грудня 2016 р. становив 91,7%, а порівняно із січнем 2016 р. – 121,4% [4].

У програмі уряду на 2017 р. поняття «якість життя» окремо не згадується, так само як і в Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020». Цей термін як стратегічна мета з'являється на рівні стратегічного регіонального планування та програмування. Так, більшість регіонів країни під час розроблення регіональних стратегій розвитку базовими стратегіч-

ними орієнтирами вказали підвищення якості життя населення, або розвиток людського капіталу.

У даному разі підвищення якості життя включає регулювання таких сфер життєдіяльності, як освіта, довкілля та екологія, здоровий спосіб життя та охорона здоров'я, а також розвиток громадянського суспільства на рівні територіальних громад та підвищення соціального капіталу [5].

Важливою організаційно-правовою формою соціального забезпечення в Україні є його асигнування з бюджетів різних рівнів. Ця форма передбачає матеріальне забезпечення громадян державними пенсіями, допомогами, а також утримання і забезпечення осіб похилого віку і непрацездатних осіб за рахунок коштів державного і місцевого бюджетів. Із цих же джерел фінансуються соціальні послуги, які надаються державними або уповноваженими державою органами, а також пільги. Характерною ознакою цієї організаційно-правової форми є те, що соціальне забезпечення тут регулюється спеціальним законодавством. Різноманітні послуги, соціальні виплати та соціальні послуги в Україні безпосередньо передбачені у 58 законах та більше ніж 120 підзаконних нормативно-правових актах. Іноді в Україні застосовується змішане фінансування видів соціального забезпечення, що поєднує обидві організаційно-правові форми соціального забезпечення: загальнообов'язкове соціальне страхування та асигнування бюджету. Коло осіб, на яких поширюється змішаний спосіб фінансування соціального забезпечення, досить широке – це громадяни, яким з огляду на особливості виконуваної ними роботи держава запровадила додаткові заходи їхнього соціального забезпечення, але вже за рахунок бюджетних коштів. Соціальне забезпечення за рахунок асигнувань із бюджетів має метою надання додаткового соціального захисту понад те, що надається, за рахунок соціального страхування. Воно також покликане забезпечити тих осіб, які не мають права на соціальне забезпечення, за рахунок коштів соціального страхування, оскільки в силу своєї діяльності не підлягають загальнообов'язковому соціальному страхуванню або ж не працювали і не мають відповідного страхового стажу для призначення соціального забезпечення за рахунок коштів соціального страхування. В умовах ринкових відносин держава не може здійснювати соціальне забезпечення усіх категорій населення, а тому роль цієї організаційно-правової форми обмежена фінансовими можливостями держави. Проте її існування є прямим наслідком проголошення Конституцією України соціальною державою, для якої соціальне забезпечення осіб, які не одержують виплат за рахунок соціальних страхових фондів, є прямим обов'язком. На нашу думку, зараз головною проблемою соціальної сфери України є незавершеність соціальної реформи. Це стосується і низького рівня охоплення бідного населення соціальною підтримкою, і низької адресності під час надання соціальної підтримки тощо [6].

Основним механізмом забезпечення довгострокової самодостатності та конкурентоспроможності України в глобалізованому світі має стати формування нової якості життя людини на основі якісного розвитку людського потенціалу нації, що зумовлює необхідність збільшення інвестування в людський капітал, розвиток соціальної інфраструктури та підвищення якості життя найбільш чисельних (а не лише найбідніших) прошарків населення як підґрунтя для формування середнього класу – основи стабільності суспільства. Практична реалізація

такого принципу перетворює соціальну політику на один із провідних чинників гуманітарного розвитку, робить її дієвим складником стратегії досягнення національної солідарності.

Підвищення якості життя має досягатися комплексом економічних, соціальних та соціокультурних заходів. В умовах трансформації економіки і з підвищенням ролі новітніх технологій у виробництві освіта є необхідною умовою та основним засобом перетворення людського потенціалу на якісний людський капітал. Освіта, що відповідає потребам суспільства та ринку праці, відіграє потужну роль у гуманітарному розвитку, оскільки дає змогу сформувати у кожної людини здатність швидко адаптуватися до сучасних соціально-економічних реалій та забезпечувати собі належну якість життя.

Основними завданнями у цій сфері є: розширення практики формування державного замовлення на підготовку фахівців вищими та спеціальними навчальними закладами для представників соціально вразливих верств населення; забезпечення рівного доступу до якісної безкоштовної освіти представників різних соціальних верств населення, регіонів тощо; заохочення здійснення громадянами витрат на отримання освіти для себе та членів сім'ї шляхом створення відповідних кредитних, страхових програм, системи податкового кредиту; застосування децентралізованого підходу до професійного навчання для врахування потреб регіональної економіки та задоволення освітніх потреб місцевого населення; запровадження гуманістичного характеру освіти на основі вільного розвитку особистості, вихованні соціальної активності та патріотизму; здійснення якісних змін у системі підвищення кваліфікації та підготовки кадрів, забезпечення їх відповідності тенденціям розвитку ринку праці та потребам людини вдосконалювати освітній та кваліфікаційний рівні протягом усього життя.

Створення умов для гідної результативної праці є провідним важелем забезпечення практичної реалізації людського потенціалу нації. Реалізація права людини на працю відіграє визначальну роль у процесі її соціалізації, створює мотивацію для самовдосконалення та розвитку творчого потенціалу нації. Оптимізація структури зайнятості, трансформація системи оплати праці та вдосконалення регулювання ринку праці не лише дадуть змогу досягти суттєвого підвищення рівня життя широких верств населення, а й сприятимуть наближенню соціальної структури до європейських зразків, подоланню масштабної бідності, створенню чисельного середнього класу, зменшенню рівня соціального розшарування.

Реалізація стратегічного курсу на досягнення в Україні європейських стандартів життя має ґрунтуватися насамперед на радикальному підвищенні якості та ефективності надання послуг соціальної сфери. Лише в разі вжиття дієвих заходів у цьому напрямку видається можливим органічне поєднання завдань стимулювання економічного зростання та послідовного ефективного гуманітарного розвитку [2].

Висновки. Рівень життя – складне та багатопланове поняття, яке об'єднує широкий спектр соціально-економічних відносин, пов'язаних зі станом та умовами життєдіяльності людини в суспільстві.

Сьогодні фінансове забезпечення нової якості життя громадян не відповідає, на жаль, їх потребам.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Якість життя населення як індикатор соціально-економічного розвитку регіону / І.В. Шарапа, С.М. Макаренко, Н.М. Олій-

- ник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tavnv_2011_77_65.
- Кошонько О.В. Перспективи розвитку соціальної політики держави щодо підвищення рівня та якості життя населення / О.В. Кошонько [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/4525/1/кошонько1.pdf>.
 - Рибак Г.І. Напрями державної політики підвищення якості життя населення України / Г.І. Рибак [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <file:///C:/Users/user/Desktop/8255-16394-1-PB.pdf>.
 - Кравченко О.О. Аналіз рівня та якості життя населення України в умовах економічної та політичної нестабільності / О.О. Кравченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/17-2017/119.pdf>.
 - Андрющенко О.Б. Державний механізм управління якістю життя населення: концептуальне забезпечення / О.Б. Андрющенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2016-2/doc/2/10.pdf>.
 - Дутчак А.В. Соціальне забезпечення громадян: сучасний стан та перспективи розвитку / А.В. Дутчак [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/5/126.pdf>.

УДК 657.1

Плахтій Т.Ф.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування в галузях економіки
Вінницького національного аграрного університету

МЕТОДИКА ОЦІНКИ ЯКОСТІ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ: КВАЛІМЕТРИЧНИЙ ПІДХІД

Обґрунтовано необхідність розроблення методики оцінки якості фінансової звітності. Розроблено й обґрунтовано послідовність реалізації методики оцінки якості фінансової звітності. Виділено й обґрунтовано одиничні показники, що використовуються для розрахунку інтегрального показника якості фінансової звітності. Розкрито особливості визначення еталонних значень показників властивостей фінансової звітності. Проаналізовано порядок здійснення аналізу одержаних результатів оцінки якості фінансової звітності з урахуванням установлених цілей та завдань.

Ключові слова: якість облікової інформації, оцінка якості фінансової звітності, прикладна кваліметрія.

Плахтій Т.Ф. МЕТОДИКА ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ: КВАЛИМЕТРИЧЕСКИЙ ПОДХОД

Обоснована необхідність розробки методики оцінки якості фінансової звітності. Розроблена й обоснована послідовність реалізації методики оцінки якості фінансової звітності. Виділені й обосновані види рішень, які можуть бути прийняті менеджментом підприємства на основі оцінки якості фінансової звітності. Раскрыты особенности определения эталонных значений показателей свойств финансовой отчетности. Проанализирован порядок осуществления анализа полученных результатов оценки качества финансовой отчетности с учетом установленных целей и задач.

Ключевые слова: качество учетной информации, оценка качества финансовой отчетности, прикладная кваліметрія.

Plakhtii T.F. METHODOLOGY FOR ASSESSING THE QUALITY OF FINANCIAL REPORTING: QUALIMETRIC APPROACH

The necessity of developing a methodology for assessing the quality of financial reporting is substantiated. The sequence of implementation of the methodology for assessing the quality of financial reporting has been developed and substantiated.

Single indicators used to calculate the integral indicator of the quality of financial reporting are identified and substantiated. Peculiarities of determination of the reference values of indicators of financial reporting properties are disclosed. The procedure of analysis of the results of assessing the quality of financial reporting taking into account established goals and objectives is analyzed.

Keywords: quality of accounting information, assessment of the quality of financial reporting, applied qualimetry.

Постановка проблеми. Якість фінансової звітності необхідно оцінювати на основі застосування спеціалізованої методики, яка враховуватиме як особливості і принципи її формування, так і можливі форми й формати її представлення користувачам для прийняття економічних рішень. Основною метою формування такої методики є розроблення системи показників, які забезпечуватимуть загальну оцінку якості облікової інформації з фінансової звітності підприємства. Оскільки якісний бік фінансової звітності може розглядатися як із погляду її користувачів, так і з позиції бухгалтерської служби або аутсорсингової компанії, яка забезпечує її генерування та передачу зацікавленим користувачам, оцінку якості фінансової звітності слід проводити на основі врахування якісних та кількісних ознак, що характеризують різні фактори й обставини формування і представлення облікової інформації, наявні запити користувачів у ній тощо.

Наявність системи показників, які дають змогу визначити якісний рівень фінансової звітності й упродовжені методики їх розрахунку на конкретному

підприємстві, можна вважати однією з передумов, що сприяє підвищенню її якісного рівня. Оскільки якість фінансової звітності проявляється через її властивості, то для її оцінки необхідно: визначити номенклатуру властивостей фінансової звітності, сукупність яких характеризує її якість; провести вимірювання властивостей фінансової звітності шляхом установлення їх числових значень; порівняти одержані результати оцінювання якості фінансової звітності одного підприємства з подібними характеристиками у інших підприємств (або зі звітами даного підприємства за інший період), які використовуються як зразок або еталон якості фінансової звітності. Виконання вищенаведених дій у цілому сприятиме достовірному визначенню якості фінансової звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням оцінки якості фінансової звітності присвячені дослідження вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема, С.Ф. Голова, Н.Ю. Єршової, Д.А. Коуена, С.А. Кузнецової, В.Ф. Максимової, К. Михайлеску, Т.Д. Поплаухіної, А. Олуїч, І.М. Сачер, І.А. Слободняк, Є.С. Соколової, Л.А. Юдінцевої та ін.

Мета статті полягає у розробленні методики оцінки фінансової звітності з урахуванням сучасного стану розвитку національної облікової системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виходячи з положень теоретичної кваліметрії, здійснення кваліметричного аналізу різних видів об'єктів слід здійснювати шляхом дотримання низки послідовних етапів. Серед учених, які досліджують проблемні питання розвитку кваліметрії, сьогодні відсутня згода стосовно чітко визначеного переліку етапів, однак переважна більшість дослідників використовує основну схему кваліметрії під час визначення послідовності здійснення оцінки якості досліджуваних об'єктів.

Загальну послідовність реалізації методики оцінки якості фінансової звітності можна представити так (рис. 1).

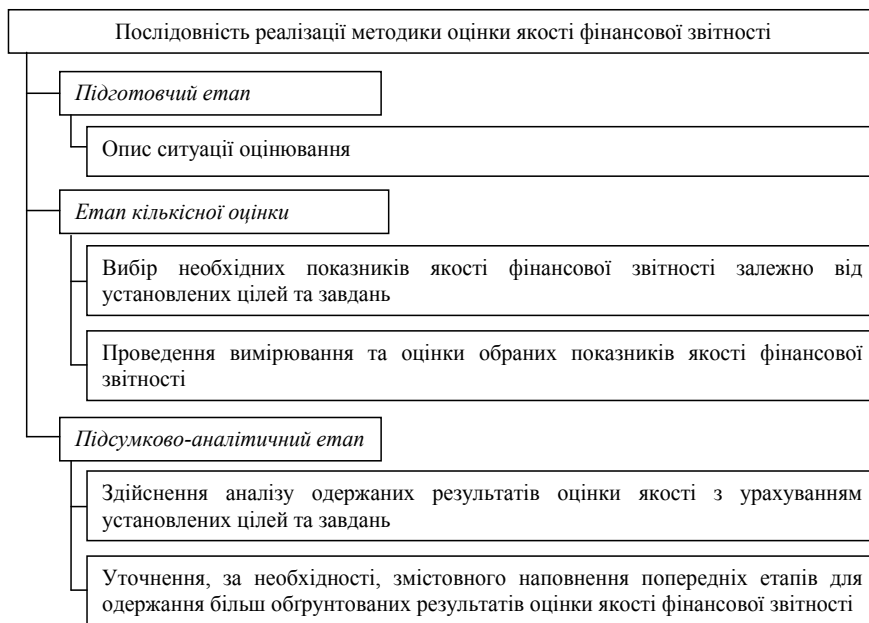


Рис. 1. Послідовність реалізації методики оцінки якості фінансової звітності

Методика оцінки якості фінансової звітності на її *підготовчому етапі* повинна включати два основні елементи: вказувати групу об'єктів, щодо якої застосовується дана методика, і вказувати групу користувачів, з урахуванням вимог яких вона розробляється.

Методика оцінки якості фінансової звітності поширюється на фінансові звіти загального призначення. Згідно з п. М12 Концептуальної основи МСФЗ, фінансові звіти загального призначення надають інформацію про фінансовий стан суб'єкта господарювання, що звітує, а саме інформацію про економічні ресурси суб'єкта господарювання та вимоги до суб'єкта господарювання, що звітує. Фінансові звіти також надають інформацію про наслідки операцій та інших подій, що змінюють економічні ресурси суб'єкта господарювання та вимоги до нього [2].

Подібне розуміння сутності фінансової звітності також наведено в Законі України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо вдосконалення деяких положень», де останню розуміють як звітність, що містить інформацію про фінансовий стан та результати діяльності підприємства [1]. Водночас хоча в Законі й не визначається конкретний перелік форм, які входять до її складу, в пропозиціях щодо зміни п. 4 ст. 11 зазначено, що склад та форми фінансової звітності установлюються центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері бухгалтерського обліку, за погодженням із центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики [1]. Також

Таблиця 1

Опис ситуації оцінювання фінансової звітності

Етапи опису ситуації	Результати опису ситуації	
1. Визначення однорідних груп споживачів інформації фінансової звітності	Інвестори, позикодавці, менеджмент підприємства, суб'єкти корпоративного управління, аудитори	
2. Визначення однорідної групи об'єктів, що підлягають оцінюванню, етапи їх життєвого циклу	Форми фінансової звітності підприємства (баланс (звіт про фінансовий стан), звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід), звіт про рух грошових коштів, звіт про власний капітал), що складаються за рік (проміжна звітність складається щоквартально)	
3. Визначення найкращих прикладів фінансової звітності, що виконує ті ж функції, що й оцінювана фінансова звітність	Фінансова звітність, яка повністю відповідає вимогам національних та міжнародних облікових стандартів та вимогам її користувачів	
4. Визначення цілей оцінювання для різних груп користувачів	Інвестори	Вплив на інвестиційні рішення в контексті: 1) визначення обсягів інформаційної асиметрії між менеджментом та власниками, що впливає на обсяги витрат, що здійснюються на вибір перспективного інвестиційного проекту; 2) визначення необхідного рівня витрат на зовнішнє фінансування
	Позикодавці	Вплив на процес оцінки кредитоспроможності позичальників
	Менеджмент підприємства	Вплив на рівень адекватності сприйняття господарської реальності підприємства, що може спричинити коригування управлінської політики
	Суб'єкти корпоративного управління	Вплив на рішення суб'єктів корпоративного управління в контексті виявлення інформаційних переваг між менеджерами корпорації та її принципами
	Аудитори	Вплив на процес здійснення аудиту (обсяги вибірки та глибина аудиторської перевірки)

у п. 4 ст. 11 наголошується, що мікропідприємства та малі підприємства складатимуть скорочену за показниками фінансову звітність у складі балансу та звіту про фінансові результати [1]. Виходячи з вищенаведеного, незважаючи на зміни облікового законодавства, вважаємо, що фінансова звітність підприємства включатиме баланс (звіт про фінансовий стан), звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід), звіт про рух грошових коштів та звіт про власний капітал. Дані види звітів слід розглядати як об'єкти застосування методики оцінки якості фінансової звітності підприємства.

Основними групами користувачів, вимоги яких мають ураховуватися під час розроблення методики оцінки якості фінансової звітності, є внутрішні користувачі (менеджмент підприємства, який використовує результати оцінки для коригування процесу функціонування облікової системи підприємства, суб'єкти корпоративного управління) та зовнішні користувачі (нинішні та потенційні інвестори, позикодавці та інші кредитори, які використовують інформацію з фінансової звітності у прийнятті рішень про надання ресурсів підприємствам у користування, аудитори).

Перед безпосереднім оцінюванням якісного рівня фінансової звітності слід описати ситуацію оцінювання, тобто обґрунтувати ту частину періоду існування фінансової звітності, в якій проявляються її споживчі властивості. Опис ситуації оцінювання включає такі складники (табл. 1).

У кінцевому підсумку здійснення опису ситуації оцінювання фінансової звітності (табл. 1) спрямоване на визначення цілей оцінювання для кожної з груп користувачів, тобто на обґрунтування комплексу рішень, які можуть бути прийняті в результаті одержання тих або інших значень показника комплексної оцінки якості фінансової звітності. Оскільки основною метою формування і представлення фінансової звітності є прийняття на її основі економічних рішень, то наслідком опису ситуації оцінювання фінансової звітності є прийняття рішень стосовно економічних рішень користувачів, що приймаються на її основі (їх коригування, відміна, прийняття нових рішень тощо).

У цілому рішення будь-якої групи користувачів можна поділити на два основні види: рішення, що залежать від одержаного результату оцінки якості фінансової звітності; рішення, що не залежать від результатів оцінювання.

Рішення першого виду залежать від одержаного значення показника якості фінансової звітності. Якщо він відповідає встановленим нормам, то приймаються одні рішення, якщо не відповідає, то залежно від його значення приймаються інші рішення. Наприклад, менеджментом підприємства проведено оцінку якості фінансової звітності для вдосконалення роботи бухгалтерської служби, на основі чого можуть бути прийняті такі рішення:

1. збереження наявної моделі організації обліку на підприємстві (за умови відповідності показника встановленим нормам);
2. часткове вдосконалення наявної моделі організації обліку на підприємстві (за умови незначної невідповідності показника встановленим нормам);
3. повна трансформація наявної моделі організації обліку на підприємстві шляхом упровадження системи менеджменту якості обліку та концепції організації обліку на засадах концепції ощадливості (за умови значної невідповідності показника встановленим нормам).

Прикладом рішення, що не залежить від результатів оцінювання якості фінансової звітності, є ті рішення, які здійснюються в рамках встановленої стратегії підприємства і що впливають на форму її реалізації. Наприклад, за наявної стратегії реформування бухгалтерської служби підприємства, навіть за умов одержання високого значення показника якості фінансової звітності, рішення про відсутність потреби в її реформуванні прийняте не буде, а лише можуть бути внесені корективи в можливі напрями здійснення такого реформування (можливість залишити без змін деякі ділянки або етапи обробки облікової інформації в процесі подальшого інжинірингу облікової системи підприємства).

Етап кількісної оцінки якості фінансової звітності передбачає необхідність виконання низки процедур. Однією з основних серед таких процедур є вибір необхідних показників якості фінансової звітності залежно від установлених цілей та завдань. Фінансову звітність підприємства як об'єкт оцінювання можна охарактеризувати на основі використання значної кількості її властивостей, однак у процесі оцінки її якості мають бути використані лише ті властивості, що забезпечують задоволення потреб користувачів облікової інформації (споживачькі властивості). Такі властивості можуть бути простими та складними. Якщо прості властивості досить легко виміряти за допомогою використання одиничних показників, то складні вимірюються на основі об'єднання простих властивостей, що у цілому дають змогу розрахувати комплексний показник якості фінансової звітності.

Загальна структура властивостей фінансової звітності називається деревом властивостей. Для її побудови слід розробити більш детальний перелік вимог, що висуваються користувачами облікової інформації на основі використання таких джерел, як:

- законодавчі вимоги, що регулюють особливості формування та представлення фінансової звітності;
- внутрішні нормативні вимоги, що регулюють процеси формування облікової інформації на підприємстві;
- внутрішні нормативні вимоги щодо порядку використання фінансової звітності у суб'єктів, які використовуються облікову інформацію для прийняття рішень;
- інструкції з використання інших видів інформації для прийняття аналогічних рішень, що здійснюються на основі фінансової звітності (управлінської звітності, маркетингової інформації тощо);
- результати вивчення ринку користувачів облікової інформації (фондові ринки, ринки позикового капіталу тощо);
- прогнози дані, що стосуються очікуваних вимог користувачів (зазвичай які оприлюднюються в офіційних виданнях суб'єктів регулювання облікових систем або професійних бухгалтерських організацій);
- опитування основних груп користувачів облікової інформації тощо.

Оскільки всі вищенаведені джерела були враховані FASB та GAAP US під час розроблення класифікації якісних характеристик фінансової інформації, наведеної в конвергованій концептуальній основі, та враховуючи наведені нами пропозиції щодо її вдосконалення, дерево властивостей фінансової звітності можна представити так (рис. 2).

Побудова дерева властивостей фінансової звітності має велике значення, оскільки у разі неправильного виконання операцій, що формуються на його основі, результати оцінювання якості фінансо-

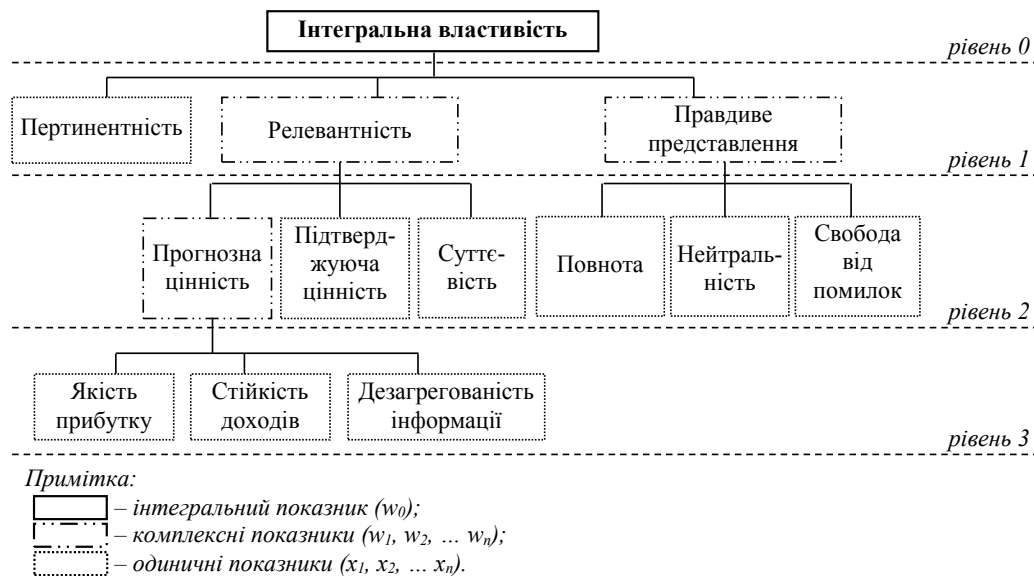


Рис. 2. Дерево властивостей фінансової звітності

вої звітності можуть виявитися помилковими. При цьому помилка може проявлятися на будь-якому його рівні та в будь-якій шкалі, за допомогою якої будуть виражатися значення показників якості.

Виходячи з базисних положень кваліметрії, вибір показників для оцінки якості фінансової звітності слід здійснювати в результаті опису ситуації оцінювання та на основі врахування наявних та потенційних потреб користувачів. Спочатку відбувається формування одиничних показників на основі врахування тих властивостей фінансової звітності, які можуть бути використані під час етапу кількісного оцінювання її якісного рівня, а вже в результаті їх групування здійснюється виокремлення комплексних показників. Оскільки розробниками конвергованої концептуальної основи на основі врахування потреб різних груп користувачів вже розроблена структура якісних характеристик фінансової інформації, вона може бути використана з деякими удосконаленнями для побудови дерева властивостей фінансової звітності, що є графічним зображенням алгоритму комплексної оцінки якості фінансової звітності (структурною схемою показників якості).

Водночас дане дерево властивостей може бути доповнене більш деталізованими одиничними показниками на рівні конкретного підприємства, якщо існує можливість для їх точного розрахунку та це не вступає в суперечність із загальними правилами побудови класифікацій (відсутність перетину властивостей, які оцінюються показниками, ієрархічність побудови класифікації, суттєвість показників щодо їх впливу на комплексні показники тощо).

Проведення вимірювання та оцінки обраних показників якості фінансової звітності передбачає необхідність розроблення шкал вимірювання для одиничних показників, вибір методів для проведення безпосередньої оцінки якості, визначення коефіцієнтів вагомості показників якості фінансової звітності, визначення еталонних значень показників властивостей фінансової звітності.

Для розрахунку різних видів одиничних показників використовуються градації, як дають змогу поділити всі показники на якісні (градації визначаються за допомогою опису словами) та кількісні (градації визначаються в числовій формі). Сукупність гра-

дацій, що вичерпує всі можливі прояви показника оцінки якості фінансової звітності, утворює шкалу його вимірювання.

Розрахунок комплексних показників здійснюється на основі використання комплексного методу, що передбачає використання одного узагальнюючого показника, в якому об'єднують комплекс показників, що вибираються для оцінки якості фінансової звітності. Для цього одиничні показники або комплексні показники якості фінансової звітності нижчого рівня перераховують у безрозмірні показники, та з врахуванням коефіцієнтів їх вагомості визначається загальний комплексний або узагальнюючий інтегральний показник якості. Перерахунок розмірних показників якості фінансової звітності в безрозмірні показники може здійснюватися за допомогою використання різних методів (рангового, бального методу відносних показників якості, на основі використання показників бажаності).

Для розрахунку значень показників якості фінансової звітності можуть використовуватися різні види методів.

На кожному з виділених рівнів дерева властивостей фінансової звітності (рівні 1-3) (рис. 2) необхідно оцінювати відносну вагомість одиничних та комплексних показників, для чого можуть використовуватися різні види методів, що базуються на думках експертів. При цьому слід враховувати, що сума коефіцієнтів вагомості завжди має дорівнювати одиниці, що має дотримуватися на всіх ієрархічних рівнях дерева властивостей фінансової звітності. На нашу думку, для оцінки вагомості показників якості фінансової звітності слід використовувати метод парних порівнянь, що є достатньо простим та зручним для розрахунку.

Загальну формулу розрахунку інтегрального показника якості фінансової звітності можна представити так:

$$ІКОЯФЗ = m_1 КП + m_2 КР + m_3 КПП,$$

де ІКОЯФЗ – інтегральний коефіцієнт оцінки якості фінансової звітності;

m_1, m_2, m_3 – коефіцієнти вагомості складників ІКОЯФЗ;

КП – коефіцієнт пертинентності;

КР – коефіцієнт релевантності;

КПП – коефіцієнт правдивого представлення.

Коефіцієнт релевантності, виходячи зі структури дерева властивостей фінансової звітності, розраховується так:

$$KP = m_{1кр} KPPЦ + m_{2кр} PПЦ + m_{3кр} PC,$$

де КР – коефіцієнт релевантності;

$m_{1кр}$, $m_{2кр}$, $m_{3кр}$ – коефіцієнти вагомості складників КР;

КПЦ – коефіцієнт прогнозної цінності;

РПЦ – рівень підтверджуючої цінності;

РС – рівень суттєвості.

Коефіцієнт прогнозної цінності також є комплексним показником, який запропоновано розраховувати так:

$$KПЦ = m_{1кпц} КЯП + m_{2кпц} КСД + m_{3кпц} КДІ,$$

де КПЦ – коефіцієнт прогнозної цінності;

$m_{1кпц}$, $m_{2кпц}$, $m_{3кпц}$ – коефіцієнти вагомості складників КПЦ;

КЯП – коефіцієнт якості прибутку;

КСД – коефіцієнт стійкості доходів;

КДІ – коефіцієнт дезагрегованості інформації.

Коефіцієнт правдивого подання, виходячи зі структури дерева властивостей фінансової звітності, розраховується так:

$$KПП = m_{1кпп} KПВ + m_{2кпп} РН + m_{3кпп} КСП,$$

де КПП – коефіцієнт правдивого представлення; $m_{1кпп}$, $m_{2кпп}$, $m_{3кпп}$ – коефіцієнти вагомості складників КПП;

КПВ – коефіцієнт повноти;

РН – рівень нейтральності;

КСП – коефіцієнт свободи від помилок.

Загальна характеристика та запропонований порядок розрахунку одиничних показників, що використовуються для розрахунку інтегрального показника якості фінансової звітності, наведено в табл. 2.

Для оцінки властивостей фінансової звітності, визначених на рис. 2, можуть використовуватися й інші абсолютні або відносні показники, які дають змогу одержати більш об'єктивні значення окремих властивостей на рівні конкретного підприємства. При цьому всі одиничні показники, виражені в абсолютних значеннях, що використовуватимуться для розрахунку інтегрального показника якості фінансової звітності, повинні бути переведені до однакового масштабу та виражені в однакових одиницях вимірювання. Зокрема, вони мають бути переведені у відносні показники за допомогою операції нормування, яка передбачає, що інтервал $0 < ВП_n < 1$ відображає

Таблиця 2

Характеристика одиничних показників, що використовуються для розрахунку інтегрального показника якості фінансової звітності

Назва показника	Формула	Еталонне значення	Зміст показника
Коефіцієнт пертинентності	$KП = IMФЗ / ПК$	1	Характеризує ступінь відповідності фінансової звітності інформаційним потребам користувачів
Коефіцієнт якості прибутку	$КЯП = (ЧД_t - ЧД_{t-1}) / РВ_{t-2}$	1	Відображає здатність підприємства впливати на результати своєї діяльності на основі концепції управління прибутками
Коефіцієнт стійкості доходів	$КСД = 1 - ООД / ОПД$	1	Відображає здатність підприємства генерувати доходи в майбутньому за наявного фінансового стану і результатів діяльності
Коефіцієнт дезагрегованості інформації	$КДІ = МРНО / МРФЗ$	1	Характеризує здатність ідентифікувати та оцінювати можливості і ризики підприємства на основі використання фінансової звітності
Рівень підтверджуючої цінності	$РПЦ = СРК / 100\%$	1	Характеризує наявність реакції у користувачів на (підтвердження або зміна) попередні оцінки
Рівень суттєвості	$РС = СВІ / 100\%$	1	Характеризує ступінь впливу відсутньої у фінансовій звітності інформації на рішення, які приймають користувачі на основі фінансової інформації про конкретний суб'єкт господарювання
Коефіцієнт повноти	$КПВ = КОХ / КНХ$	1	Відображає ступінь охоплення характеристик явищ і процесів, що розкриваються у фінансовій звітності по відношенню до потреб користувачів
Рівень нейтральності	$РН = СНУ / 100\%$	1	Характеризує ступінь неупередженості суб'єктів ведення обліку під час відбору або подання фінансової інформації
Коефіцієнт свободи від помилок	$КСП = 1 - ППО / БПО$	1	Характеризує рівень безпомилкового виконання відбору та застосування відповідного процесу формування оцінки

де, ЧД_t – чистий дохід за період t;

РВ_t – ринкова вартість в кінці звітного періоду t;

ІМФЗ – інформаційні можливості фінансової звітності;

ПК – інформаційні потреби користувачів;

ООД – обсяги одноразових/непостійних доходів;

ОПД – обсяги постійних доходів;

МРНО – можливості та ризики діяльності підприємства, виявлені на основі необлікової інформації;

МРФЗ – можливості та ризики діяльності підприємства, виявлені на основі фінансової звітності;

СРК – ступінь реакції користувачів на оприлюднені показники фінансової звітності, % (визначається експертним шляхом);

СВІ – ступінь впливу відсутньої або неправильно поданої в фінансовій звітності інформації на рішення, які приймаються користувачами, % (визначається експертним шляхом);

КОХ – кількість описаних характеристик явищ і процесів, що розкриваються у фінансовій звітності;

КНХ – кількість характеристик явищ і процесів, що необхідні користувачам для прийняття рішень;

СНУ – ступінь неупередженості суб'єктів ведення обліку під час відбору або подання фінансової інформації, % (визначається експертним шляхом);

ППО – кількість помилкових процедур відбору та застосування відповідного процесу формування оцінки;

БПО – кількість безпомилкових процедур відбору та застосування відповідного процесу формування оцінки.

лінійну залежність між функцією відносного показника та аргументом абсолютного показника. Таким чином, усі одиничні показники під час їх використання для розрахунку комплексних показників (за наявності такої потреби) мають бути переведені у відносні показники, значення яких має перебувати в інтервалі від 0 до 1.

Виходячи із запропонованого підходу до оцінки якості фінансової звітності існує можливість розрахунку різних видів інтегральних показників для різних груп користувачів облікової інформації. Порядок розрахунку таких інтегральних показників буде відрізнятися застосуванням різних значень вагових коефіцієнтів на різних етапах визначення інтегральних показників, відмінності в яких виникають унаслідок існування їх різної пріоритетності в процесі задоволення потреб різних видів користувачів облікової інформації.

Визначення еталонних значень показників властивостей фінансової звітності необхідно здійснювати для порівняння з одержаним унаслідок проведеної оцінки результатом. Уявлення про якість фінансової звітності конкретного підприємства можна одержати лише по відношенню до вихідного зразка, що в абсолютному розумінні може бути вищим або нижчим за даний еталонний рівень. Вибір еталонного зразка якісного рівня фінансової звітності залежить від цілей суб'єктів, які будуть приймати рішення на основі одержаних результатів оцінювання.

Оскільки комплексний показник якості фінансової звітності розраховується на основі врахування комплексних та одиничних показників, на рівні підприємства також можуть розроблятися показники якості еталона – базові показники якості. Вони можуть використовуватися для оцінки якості окремих ділянок облікового процесу або підрозділів бухгалтерської служби, які відповідають за дотримання конкретного показника.

Однією з проблем формування еталонного значення показників якості фінансової звітності є використання алгоритму здійснення такого. Сьогодні існують три найпоширеніші підходи, які описуються дослідниками у сфері кваліметрії та використовуються на практиці. Згідно з першим підходом, слід вибрати декілька аналогів фінансової звітності інших підприємств або звітності інших періодів даного підприємства, серед яких слід вибрати найкращий виходячи з його якісних характеристик. Усі показники якості вибраного варіанту фінансової звітності приймаються як еталонні значення, з якими має проводитися порівняння фактичних значень. За другим підходом серед установлених аналогічних варіантів фінансової звітності вибираються найкращі показники кожної з властивостей, які й приймаються як еталонні. За третім підходом еталонними значеннями вибираються найкращі значення показників якості фінансової звітності серед аналогів, які наявні у світі на момент оцінювання якості або що встановлені суб'єктами регулювання національної або міжнародної облікової системи. Третій підхід підтримується представниками теоретичної кваліметрії, а його застосування не призводить до появи значних помилок у підсумкових результатах порівняно з першим та другим підходами, що є основними причинами, які зумовлюють доцільність його використання в процесі формування методики оцінки якості фінансової звітності.

Під час розроблення системи показників якості фінансової звітності також слід враховувати можливість існування нормативних обмежень щодо їх

практичного застосування. Хоча сьогодні такі обмеження на законодавчому рівні ще не встановлені, серед учених уже з'являються пропозиції щодо необхідності їх запровадження. Так, на думку Р. Легензової, під час розроблення системи показників якості облікової інформації слід враховувати, для якого виду підприємств вона розробляється [3, с. 37]. Тобто для поліпшення якості бухгалтерського обліку та фінансової звітності дані показники мають відрізнятися для малих та середніх підприємств, для яких вони повинні мати рекомендаційний характер, а для суб'єктів суспільного інтересу вони повинні стати обов'язковими. Таким чином, набір показників якості фінансової звітності як елемент відповідної методики може бути скоригований залежно від специфіки конкретного підприємства та нормативних обмежень, які встановлюються залежно від особливостей його діяльності (розмір, обсяги діяльності, галузева приналежність тощо).

Підсумково-аналітичний етап оцінки якості фінансової звітності передбачає необхідність виконання низки процедур. *Здійснення аналізу одержаних результатів оцінки якості з урахуванням установлених цілей та завдань* передбачає необхідність порівняння фактичних значень показників якості фінансової звітності (одиничних, комплексних, інтегрального) з базовими (еталонними) показниками. У результаті такого порівняння мають бути визначені загальні відхилення інтегрального показника якості фінансової звітності та відхилення значень комплексних та одиничних показників, що дасть змогу визначити «проблемні зони» формування та представлення фінансової звітності на підприємстві, що є основними причинами одержання відповідного рівня якості.

Під час проведення порівняння фактичних та еталонних показників якості слід враховувати, що вони повинні мати одну й ту ж розмірність, а оскільки якість завжди є відносною та має ймовірнісний характер, то її значення не може бути більшим за одиницю. У разі перевищення фактичних показників різних рівнів над еталонними значеннями в наступних випадках проведення оцінки якості оцінювана фінансова звітність має стати еталоном. Одержані в результаті порівняння відхилення є відправною точкою для вдосконалення наявної на підприємстві системи управління якістю фінансової звітності або для внесення корективів до складу використовуваної методики оцінки якості фінансової звітності.

Проведення *уточнень порядку розрахунку та змістовного наповнення попередніх етапів оцінки якості* здійснюється для одержання більш обґрунтованих результатів, які відповідатимуть як цілям суб'єктів оцінювання, так і мінливим запитами і потребам користувачів інформації про якісний рівень фінансової звітності.

Можна виділити дві основні причини таких змін: зміни зовнішнього середовища; зміни внутрішнього середовища. До змін зовнішнього середовища належить зміна цілей суб'єктів оцінювання та запитів і потреб користувачів інформації про якісний рівень фінансової звітності. Внаслідок цього може бути змінений набір якісних властивостей фінансової звітності, що можна прослідкувати на прикладі появи конвергованої концептуальної основи у 2010 р., внаслідок чого всі розроблені до цього часу моделі оцінки якості фінансової звітності, що базувалися на оцінці якісних характеристик, мають бути уточнені на основі врахування нового набору характеристик, представленого в даному документі. Зміни зовніш-

нього середовища передбачають необхідність кардинальної трансформації наявних методик оцінки якості фінансової звітності.

До змін внутрішнього середовища належать зміни пріоритетної ролі окремих складників інтегральних та комплексних показників якості фінансової звітності, що проявляється у: зміні значень вагових коефіцієнтів, які використовуються для розрахунку показників вищого рівня; зміні порядку розрахунку одиничних показників якості фінансової звітності (наприклад, під час використання нової моделі оцінки якості прибутку підприємства). Таким чином, зміни внутрішнього середовища передбачають необхідність корекції окремих елементів наявних методик оцінки якості фінансової звітності, що може бути здійснено на рівні підприємства в рамках формування нової стратегії управління якістю на ньому.

Висновки. На основі використання кваліметричного інструментарію розроблено методику оцінки якості фінансової звітності, яка складається з трьох основних етапів: підготовчого; етапу кількісної оцінки; підсумково-аналітичного. В основу розроблення методики було покладено такі компоненти: вдосконалення термінологічного апарату, що використовується в процесі оцінки фінансової звітності; обґрунтування опису ситуації оцінювання фінансової звітності; розроблення дерева властивостей фінансової звітності; розроблення

багаторівневої моделі розрахунку інтегрального показника якості фінансової звітності; розроблення та обґрунтування сутності одиничних показників, що використовуються для розрахунку інтегрального показника якості фінансової звітності.

Розроблена методика оцінки якості фінансової звітності дає змогу: розраховувати значення інтегрального показника якості фінансової звітності та порівняти його з еталонним значенням для визначення якісного рівня фінансової звітності конкретного підприємства; розраховувати різні значення інтегрального показника якості фінансової звітності залежно від потреб користувачів облікової інформації та від пріоритетності властивостей фінансової звітності, що визначаються ними.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2164-19>.
2. Концептуальна основа фінансової звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_009.
3. Legenzova R.A concept of accounting quality from accounting harmonisation perspective / Renata Legenzova // Economics and Business. – 2016. – № 28. – P. 3-37.

УДК 336.143:336.02

Прокопенко Н.С.*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансів, обліку та оподаткування
Європейського університету***Тимошенко А.О.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку та оподаткування
Європейського університету*

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІСКАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

У статті досліджено сутність і значення фінансової безпеки держави в умовах євроінтеграції. Визначено, що забезпечення фінансової безпеки держави є необхідною і важливою передумовою в напрямі реформування економіки країни та її адаптації до вимог європейських стандартів. Фінансова безпека держави розглядається як складник фінансової безпеки держави, яка забезпечується за рахунок здійснення ефективної фінансової політики, що реалізовується через фінансовий механізм. Проаналізовано основні показники, які впливають на забезпечення фінансової безпеки держави, визначено її індикатори та здійснено порівняння з пороговими значеннями відповідно до Методики розрахунку рівня економічної безпеки України. Проведено порівняльний аналіз рівня тіньової економіки України з 28-ма країнами ЄС. Визначено основні шляхи забезпечення фінансової безпеки України в умовах євроінтеграції.

Ключові слова: фінансова політика, фінансова безпека, фінансовий механізм, економічне зростання, євроінтеграція.

Прокопенко Н.С., Тимошенко А.А. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИСКАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

В статье исследованы сущность и значение фискальной безопасности государства в условиях евроинтеграции. Определено, что обеспечение фискальной безопасности государства является необходимой и важной предпосылкой в направлении реформирования экономики страны и ее адаптации к требованиям европейских стандартов. Фискальная безопасность государства рассматривается как составляющая финансовой безопасности государства, которая обеспечивается за счет проведения эффективной фискальной политики, реализуемой через фискальный механизм. Проанализированы основные показатели, которые влияют на обеспечение фискальной безопасности государства, определены ее индикаторы и проведено сравнение с пороговыми значениями в соответствии с Методикой расчета уровня экономической безопасности Украины. Проведен сравнительный анализ уровня теневой экономики Украины с 28-ю странами ЕС. Определены основные пути обеспечения фискальной безопасности Украины в условиях евроинтеграции.

Ключевые слова: фискальная политика, фискальная безопасность, фискальный механизм, экономический рост, евроинтеграция.

Prokopenko N.S., Tymoshenko A.O. PROVIDING THE FISCAL SECURITY OF THE STATE IN THE CONDITIONS OF EURO INTEGRATION

The article examines the essence and importance of fiscal security of the state in the conditions of European integration. It is determined that ensuring fiscal security of the state is a necessary and important prerequisite for reforming the country's economy and its adaptation to the requirements of European standards. The fiscal security of the state is considered as a component of the financial security of the state, which is ensured by the implementation of an effective fiscal policy implemented through the fiscal mechanism. The main indicators that influence the provision of fiscal security of the state are analyzed, its indicators are determined and a comparison with the thresholds is made in accordance with the Methodology for calculating the level of economic security of Ukraine. A comparative analysis of the level of shadow economy of Ukraine with 28 EU countries was conducted. The main ways of ensuring fiscal security of Ukraine in the conditions of European integration are determined.

Keywords: fiscal policy, fiscal security, fiscal mechanism, economic growth, eurointegration.

Постановка проблеми. В умовах нестабільного сучасного економічного стану країни та враховуючи посилення євроінтеграційних процесів, значної уваги заслуговує питання забезпечення фінансової безпеки держави. Євроінтеграційний курс України вимагає вдосконалення фінансової політики, визначення напрямів забезпечення фінансової безпеки держави та її адаптації до вимог європейських стандартів, враховуючи особливості країни, стан економіки, рівень соціального розвитку населення тощо, адже фінансово-економічні виклики та ризики, які виникають у сучасних економічних та політичних умовах, є вагомим індикатором, який здійснює вплив на шляхи розвитку держави. Мінімізації бюджетних ризиків та забезпеченню наповнення бюджету й ефективному його розподілу сприяє саме врегульована та виважена фінансова безпека держави, забезпечення якої на високому рівні є одним із факторів стабілізації фінансової політики держави та реалізації стратегічних пріоритетів соціально-економічного

розвитку країни. Саме фінансова безпека держави виступає одним з ефективних інструментів фінансової політики, що визначає актуальність дослідження забезпечення фінансової безпеки держави в умовах євроінтеграції та зумовлює постановку його мети.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Огляд останніх досліджень і публікацій переконливо свідчить, що в Україні зростає інтерес до проблем забезпечення фінансової безпеки держави, поглиблюються наукові дослідження щодо з'ясування сутності фінансової безпеки, визначення її ролі в умовах посилення євроінтеграційних процесів. Здебільшого у цих дослідженнях акцентується увага на визначенні трактування, концептуальних засад та шляхів забезпечення, аналізі ризиків та індикаторів фінансової безпеки держави. Значний внесок у сферу досліджень фінансової безпеки держави зробили такі вітчизняні науковці, як: В. Андрущенко, В. Базилевич, О. Барановський, О. Баранецька, З. Варналій, В. Геєць, Я. Жаліло, Ю. Іванов, В. Опарін, І. Кан-

цур, А. Крисоватий, І. Луніна, В. Мельник, А. Сухо-руков, В. Федосов, С. Юрій тощо. Фундаментальні основи формування фіскальної безпеки держави та її вплив на соціально-економічне зростання країни досліджувалися у працях зарубіжних учених, серед яких праці: Ш. Бланкарта, І. Джубека, С. Кожея, Й. Кукулки, Д. Олвея, Дж. Стігліца, В. Фехлера тощо. Разом із тим у сучасній економічній літературі не знайшли достатнього відображення результати напрацювань науковців та практиків щодо забезпечення фіскальної безпеки держави в умовах євроінтеграційного курсу.

Мета статті полягає в окресленні сутності й значення фіскальної безпеки держави та визначенні шляхів її забезпечення в умовах євроінтеграції.

Вклад основного матеріалу дослідження. Світові глобалізаційні процеси та євроінтеграція України є наслідком того, що в сучасних умовах особливої уваги потребує забезпечення економічного зростання країни, формування та реалізація ефективної стратегії розвитку держави, досягнення стабільності, стійкості й економічної безпеки держави загалом й фіскальної безпеки зокрема. Глобалізація передбачає синтез національних економік у загальносвітову єдину систему, засновану на новій легкості переміщення капіталу, на новій інформаційній відкритості світу, на технологічній революції, на прихильності розвинутих індустріальних країн до лібералізації руху товарів і капіталу на основі комунікаційного зближення, зближення міжнародних соціальних рухів, розвитку нових видів транспорту, реалізації телекомунікаційних технологій, запровадження інтернаціональної освіти [1, с. 87]. Євроінтеграція для України є одним із напрямів реформування економіки, залучення іноземних інвестицій та впровадження інноваційних технологій, забезпечення населення країни новими робочими місцями, виходу на світові ринки тощо. Забезпечення фіскальної безпеки держави є необхідною і важливою передумовою на шляху до модернізації та реформування економіки країни та її адаптації до вимог європейських стандартів. Як зазначено в аналітичній доповіді Національного інституту стратегічних досліджень [2], важливою передумовою модернізації є ефективна фінансова та, зокрема, бюджетно-податкова система. Фіскальна безпека держави визначається як стан захищеності фіскальних інтересів держави, підприємств та громадян, здатність бюджетно-податкової системи своєчасно виконувати функції, адекватно реагувати на виклики, протидіяти ризикам і загрозам

зовнішнього та внутрішнього характеру. Своєю чергою, належне фінансове забезпечення є невід'ємним елементом військової, політичної та інформаційної, а зрештою національної безпеки держави. Тобто національна безпека України стала форпостом загальноєвропейської безпеки.

Саме безпека держави є ключовим і найважливішим фактором сталого соціально-економічного розвитку, який забезпечує поліпшення рівня життя та добробуту населення країни і сприяє підвищенню показника держави в міжнародних рейтингах. Як зазначає О. Баранецька, основною метою безпеки є реалізація заходів із нейтралізації ризик-факторів, що мають негативний вплив на життєво важливі інтереси громадян, суб'єктів господарювання, держави й досягнення такого рівня економічного стану в країні, який би характеризувався фінансовою стабільністю та економічним піднесенням і позитивно впливав на загальну життєдіяльність соціуму [3].

Аналіз та узагальнення наукових досліджень і публікацій дає підстави стверджувати, що фіскальна безпека держави є складовою частиною фінансової безпеки держави (рис. 1).

Як зазначено в Методичці розрахунку рівня економічної безпеки України [5], економічна безпека – це стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз, забезпечувати високу конкурентоспроможність у світовому економічному середовищі і характеризує здатність національної економіки до сталого та збалансованого зростання. Складниками економічної безпеки є: виробнича, демографічна, енергетична, зовнішньоекономічна, інвестиційно-інноваційна, макроекономічна, продовольча, соціальна, фінансова безпеки. Фінансова безпека визначається як стан фінансової системи країни, за якого створюються необхідні фінансові умови для стабільного соціально-економічного розвитку країни, забезпечується її стійкість до фінансових шоків та дисбалансів, створюються умови для збереження цілісності та єдності фінансової системи країни.

Фінансова безпека, своєю чергою, має такі складники: банківська безпека; безпека небанківського фінансового сектору; боргова безпека; валютна безпека; грошово-кредитна безпека та бюджетна безпека. Бюджетна безпека, відповідно до методики розрахунку рівня економічної безпеки України, – це стан забезпечення платоспроможності та фінансової стійкості державних фінансів, що дає змогу органам державної влади максимально ефективно виконувати

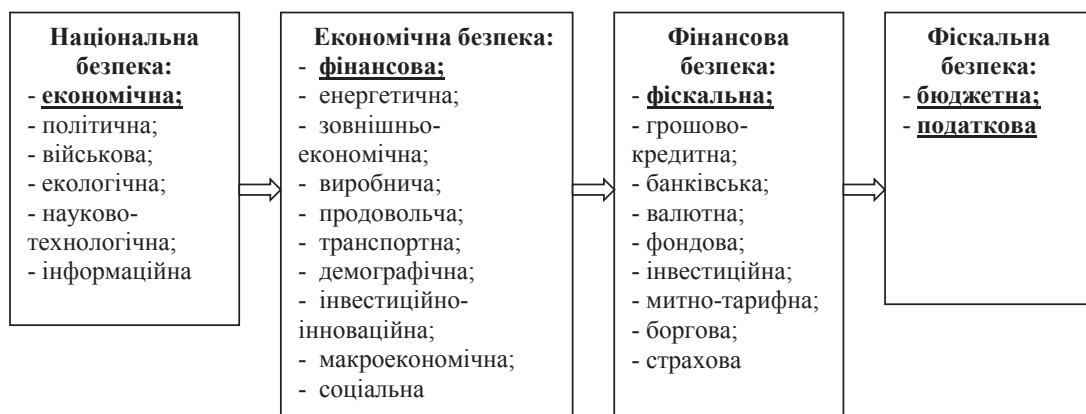


Рис. 1. Значення фіскальної безпеки в структурі національної безпеки держави

Джерело: узагальнено на основі [1; 4-6]

покладені на них функції [5]. Фіскальну безпеку держави, вважаємо, варто розглядати як складову частину фінансової безпеки держави, яка визначає рівень економіки країни, її фінансову незалежність за рахунок наповнення бюджету фінансовими ресурсами та ефективного їх розподілу і використання. Враховуючи вищенаведене, варто зазначити, що фіскальна безпека держави забезпечується за допомогою здійснення ефективної фіскальної політики, яка реалізується через фіскальний механізм. Розділяємо точку зору авторів, які фіскальний механізм у контексті розвитку соціальної сфери розглядають як сукупність бюджетного та податкового механізмів, що поєднує в собі розподільчі процеси – від сплати податків до використання фінансових ресурсів держави на соціальні потреби країни [7, с. 16-17]. Фіскальний механізм забезпечується під дією його інструментів, серед яких інструментами бюджетного механізму виступає система методів, засобів, принципів, що здійснюють формування грошових коштів держави та функціонування бюджетної системи країни. А саме інструменти податкового механізму впливають на процес формування доходів бюджету та збалансовують його надходження і видатки. Таким чином, фіскальна безпека держави залежить від ефективної дії і взаємоузгодженості інструментів фіскального механізму, які впливають на фінансову, економічну та національну безпеку держави.

Основними інструментами бюджетного механізму, які виділяють автори однієї з монографій [7, с. 18], є: суб'єкти бюджетного процесу, бюджетні плани, бюджетні норми і нормативи, доходи бюджету, видатки бюджету, бюджетні санкції, бюджетний контроль, між-бюджетний баланс, автоматизація бюджетного процесу тощо. Тобто за допомогою інструментів бюджетного механізму здійснюється перерозподіл ВВП, відбувається визначення альтернативних методів вирішення проблемних питань соціально-економічного розвитку держави, підвищення ефективності витрачання коштів бюджету на всі його складники, здійснюється вплив на загальний рівень доходів і життя населення, здійснюється стимулювання економічного зростання, поліпшується формування сукупного попиту і споживання, забезпечується вирівнювання між адміністративно-територіальними одиницями тощо. Таким чином, від бюджетних надходжень держави та ефективного їх розподілу і використання залежать соціально-економічний розвиток країни, рівень життя населення та фіскальна безпека держави.

Інструменти податкового механізму (суб'єкти та об'єкти оподаткування, ставки і види податків і зборів, податкові пільги, податкові санкції, податкові консультації, податковий контроль, автоматизація оподаткування, спеціальні податкові режими) [7, с. 18] відіграють роль стабілізаторів, які здійснюють державне регулювання податкового навантаження на економіку та соціальні процеси країни, регулюють швидкість надходження податків до бюджету, здійснюють контроль над своєчасністю і повнотою їх сплати та відсутністю шляхів приховування доходу, виступають основним інструментом регулювання соціально-економічного розвитку та рівня життя населення, забезпечують підтримку найменш захищених верств населення, здійснюють контроль утрати коштів, які повинні надійти від сплати податків та зборів, забезпечуючи при цьому наповнення бюджету. Тобто інструменти податкового механізму відповідають здебільшого за бюджетні наповнення, де податки та збори є основним джерелом доходної частини бюджету, рівень надходження яких впливає на економічне зростання та соціальний розвиток країни, від яких залежить фіскальна безпека держави.

Відповідно до Методики розрахунку рівня економічної безпеки України, яка затверджена Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України 29.10.2013 № 1277 та аналізу наукових публікацій, доцільним, на нашу думку, є визначення індикаторів фіскальної безпеки держави. У табл. 1 наведено показники, на основі яких розраховано індикатори фіскальної безпеки держави, а саме: доходи Зведеного бюджету України, доходи Державного бюджету України, дефіцит Зведеного бюджету України, дефіцит Державного бюджету України, ВВП, дефіцит сектору загальнодержавного управління, обслуговування державного боргу, погашення державного боргу, податкові надходження до Зведеного бюджету України.

Аналізуючи дані табл. 1, спостерігається тенденція до зростання показників фіскальної безпеки порівняно з попереднім роком протягом досліджуваного періоду. Так, доходи Зведеного бюджету України зростають з 445 525,3 млн. грн. у 2012 р. до 782 859,5 млн. грн. у 2016 р. Однак даний показник у 2013 р. має менше значення порівняно з попереднім 2012 р., який становить 442 788,7 млн. грн., тобто доходи скоротилися на 2 736,6 млн. грн. Аналогічна тенденція спостерігається і в доходах Державного бюджету України. Показник дефіциту Державного бюджету України зростає з 72030,5 млн. грн. у 2012 р. до 428,2 млн. грн. у 2016 р.

Таблиця 1

Показники фіскальної безпеки держави

Показник	Рік					
	2012	2013	2014	2015	2016	Відхилення 2016 / 2012 (+,-)
Доходи Зведеного бюджету України, млн. грн.	445525,3	442788,7	456067,3	652031,0	782859,5	337334,2
Доходи Державного бюджету України, млн. грн.	346054,0	339226,9	357084,2	534694,8	616283,2	270229,2
Дефіцит Зведеного бюджету України, млн. грн.	50785,7	63590,3	72030,5	30898,2	54813,9	4028,2
Дефіцит Державного бюджету України, млн. грн.	53445,2	64706,7	78052,8	45167,5	70262,1	16816,9
ВВП, млн. грн.	1459096	1522657	1586915	1988544	2383182	394638
Дефіцит сектору загальнодержавного управління, млн. грн.	58281,5	62819,1	75602,8	33168,8	51668,8	-6612,7
Обслуговування державного боргу, млн. грн.	24196,6	31667,1	47976,7	84505,4	95794,2	71597,6
Погашення державного боргу, млн. грн.	68082,7	79837,0	120819,8	416585,6	111410,0	43327,3
Податкові надходження до Зведеного бюджету України, млн. грн.	360567,2	353968,1	367 511,9	507635,9	650781,7	290214,5

Джерело: складено за даними [8]

жовного та Зведеного бюджетів України та дефіцит сектору загальнодержавного управління має тенденцію до зростання протягом досліджуваного періоду та порівняно з аналогічним показником попереднього року. Але в 2015 р. дефіцит як Державного, так і Зведеного бюджетів України та дефіцит сектору загальнодержавного управління зменшилися порівняно з 2014 р. Такі показники було досягнуто за рахунок скорочення споживання імпорту під впливом зростання цін, унаслідок девальвації та зменшення обсягів споживання російського газу.

Нині Україна перебуває в умовах конкуренції економік, протистояння фінансових систем та формування і забезпечення фіскальної безпеки держави, враховуючи євроінтеграційні процеси. Відомо, що до 2014 р. фінансова система України і фіскальна безпека держави зокрема перебували під впливом країни-агресора. Така ситуація була спричинена такими факторами:

1. Компанії з російським капіталом входять до великих платників податків. Як свідчать дані Міжрегіонального головного управління ДФС – Центрального офісу з обслуговування великих платників, із 20 найбільших платників податків до столичного бюджету м. Києва шість компаній мали левову частку російського капіталу. Серед таких платників податків: ПАТ «Промінвестбанк» (2-е місце – 89,4 млн. грн. податкових сплат), ПрАТ «Київстар» (3-є місце – 87,3 млн. грн.), ПрАТ «МТС Україна» (4-е місце – 85,4 млн. грн.), ПАТ «Сбербанк Росії» (10-е місце – 57 млн. грн.), ПАТ «Альфа-банк» (15-е місце – 45,9 млн. грн.), а також ПАТ «ВТБ банк» (19-е місце – 45 млн. грн.). Підприємства з російським капіталом присутні практично в усіх видах економічної діяльності, а отже, обізнані з особливостями їх функціонування та внутрішніми проблемами [2].

2. Підприємства з російськими капіталом активно користувалися податковими пільгами. Впродовж останніх років незалежності України російський капітал пристосувався до нестабільності інвестиційного клімату в Україні. Вітчизняним та російським інвесторам було легше ухилитися від вітчизняного державного регулювання та оподаткування (інвестиції переважно надходили через Кіпр) [2].

3. З початку 2014 р. Україна зазнала втрат державного майна, що опинилося на невідконтрольній українській владі території і було націоналізоване країною-агресором. Втрата стосувалася

стратегічно важливих підприємств, можливостей приватизації та інвестиційної привабливості для приватних інвесторів після приватизації [2].

Враховуючи вищезазначені чинники, дослідження фінансової безпеки держави потребує визначення індикаторів, які здійснюють вплив на економічне зростання країни, її соціальний рівень розвитку, для ефективного забезпечення фіскальної безпеки держави. Основними індикаторами, які визначають фіскальну безпеку держави, є: відношення дефіциту/профіциту державного бюджету до ВВП; дефіцит/профіцит бюджетних та позабюджетних фондів сектору загальнодержавного управління; рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет та відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету; рівень податкового навантаження; рівень тіньової економіки; рівень інфляції тощо (табл. 2).

Аналізуючи наведені дані табл. 2, варто зазначити, що такий індикатор бюджетної безпеки, як відношення дефіциту/профіциту державного бюджету до ВВП, має тенденцію до поліпшення у 2015 та 2016 рр., адже порогове значення, відповідно до вищезгаданої Методики, становить «не більше 3». Найкраще значення даного показника спостерігається у 2015 р., його значення становить 2,3%, найвище значення даного індикатора було в 2014 р. – 4,9% (перевищення порогового значення на 1,9%). Дефіцит/профіцит бюджетних та позабюджетних фондів сектору загальнодержавного управління у 2012 р. становив 0,5% від ВВП, у 2013 та 2016 рр. – 0,1% ВВП. Індикатор рівня перерозподілу ВВП через зведений бюджет у 2012 р. становив 30,5%, у 2015-2016 рр. – 32,8%. Тільки в 2013 р. (29,1%) та 2014 р. (28,7%) вищезазначений показник відповідав пороговому значенню (не більше 30). Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів

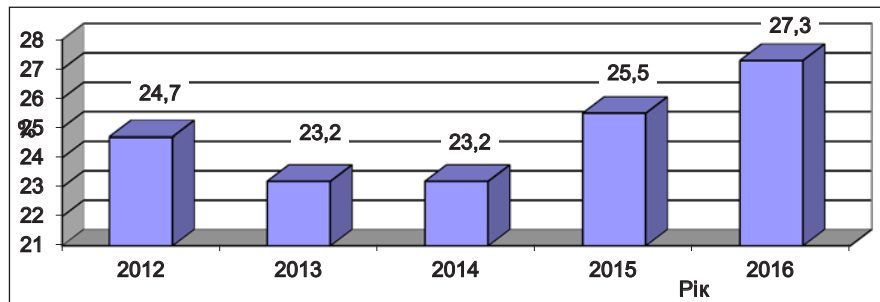


Рис. 2. Динаміка зміни рівня податкового навантаження на економіку України протягом 2012-2016 рр., %

Джерело: побудовано авторами

Таблиця 2

Основні індикатори фіскальної безпеки держави в 2012-2016 рр.

Найменування індикатора	Рік				
	2012	2013	2014	2015	2016
Відношення дефіциту/профіциту державного бюджету до ВВП, %	3,6	4,3	4,9	2,3	2,9
Дефіцит/профіцит бюджетних та позабюджетних фондів сектору загальнодержавного управління, % до ВВП	0,5	-0,1	0,2	0,1	-0,1
Рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет, %	30,5	29,1	28,7	32,8	32,8
Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету, %	26,7	32,9	47,3	93,7	33,6
Рівень податкового навантаження, %	24,7	23,2	23,2	25,5	27,3
Рівень тіньової економіки, % до ВВП	34	35	43	40	35
Рівень інфляції, % до попереднього року	0,6	-0,3	12,1	48,7	13,9

Джерело: розраховано та побудовано за даними [8-10]

державного бюджету в 2015 р. має найбільше значення і становить 93,7%.

Важливим показником фінансової безпеки держави є рівень податкового навантаження, який визначає ступінь впливу податкових платежів на економічний стан країни, тобто визначає ефективність фінансової політики та рівень наповнення бюджету країни за рахунок податкових надходжень [13, с. 23-25]. Аналізуючи показники рівня податкового навантаження за останні п'ять років, слід зазначити, що цей показник постійно змінювався. Так, у 2012 р. показник податкового навантаження на економіку країни становив 24,7%, у наступних 2013-2014 рр. він мав тенденцію до зниження на 1,5% і становив 23,2%. Починаючи з 2015 р. спостерігається значне зростання рівня податкового навантаження порівняно з попередніми роками – до 25,5% та до 27,3% у 2016 р. (рис. 2).

Варто зазначити, що основними факторами, які визначають рівень фінансової безпеки держави загалом та рівень податкової безпеки країни зокрема, є: стабільність та дієвість податкового законодавства, ступінь довіри населення країни до уряду, рівень податкової культури та грамотності, рівень пільгового оподаткування, частка податкових платежів у ВВП, наявність корупції та рівень економіки в тіні тощо. Так, за даними табл. 2, максимальний рівень тіньової економіки був у 2014 р. – 43% ВВП. У 2015 р. даний показник має тенденцію до зниження – 40% ВВП та 35% – у 2016 р. Протягом досліджуваного періоду мінімальне значення рівня тіньової економіки становило у 2012 р. – 34% ВВП. Таким чином, протягом останніх років (2015-2016 рр.) спостерігається позитивна тенденція щодо зниження рівня тіньової економіки, однак цей показник ще є занадто високим порівняно з країнами ЄС і характеризує нереалізовані можливості соціально-економічного розвитку країни та є свідченням негативного впливу на фінансову безпеку країни.

За розрахунками австрійського професора та експерта з економіки Лінцського університету

Фрідріха Шнайдера середній рівень тіньової економіки за 28-ма країнами ЄС становить 18,3%, тоді як його оцінка для України коливається у діапазоні 46-53% (рис. 3). Так, рівень тіньової економіки в Україні майже в два рази вищий за середній показник країн ЄС.

Ще одним із важливих індикаторів рівня фінансової безпеки України є рівень інфляції, який характеризує падіння купівельної спроможності грошових коштів, підвищення грошової вартості життя та показує, як змінилися ціни в економіці країни. За даними табл. 2 протягом досліджуваного періоду найвище значення даного показника було в 2015 р. (48,7%). У 2013 р. вперше за останні 10 років показник рівня інфляції мав від'ємне значення, а в 2012 р. він був незначним (0,6%), що свідчить про скорочення внутрішнього попиту. У 2016 р. рівень інфляції становив 13,9%, тобто даний показник мав тенденцію до зниження порівняно з попереднім 2015 р. Таким чином, високий рівень інфляції є одним із чинників економічної нестабільності держави та низького рівня фінансової безпеки країни.

Для стабілізації та поліпшення фінансової й економічної безпеки країни загалом та фінансової безпеки держави зокрема слід виділити напрями її вдосконалення. Так, основними шляхами забезпечення фінансової безпеки України в умовах євроінтеграційних процесів, на нашу думку, є:

- реалізація фінансової політики держави відповідно до стратегії економічного розвитку країни, що сприятиме взаємозгодженості та ефективному досягненню поставлених цілей;
- зниження бюджетного дефіциту та утримання його на рівні не більше 3% ВВП, що сприятиме стабілізації державних фінансів;
- розвиток середньострокового бюджетного планування шляхом запровадження трирічної бюджетної декларації та стратегічних планів міністерств (у межах граничних сум середньострокового бюджету) з переглядом наявної системи державних

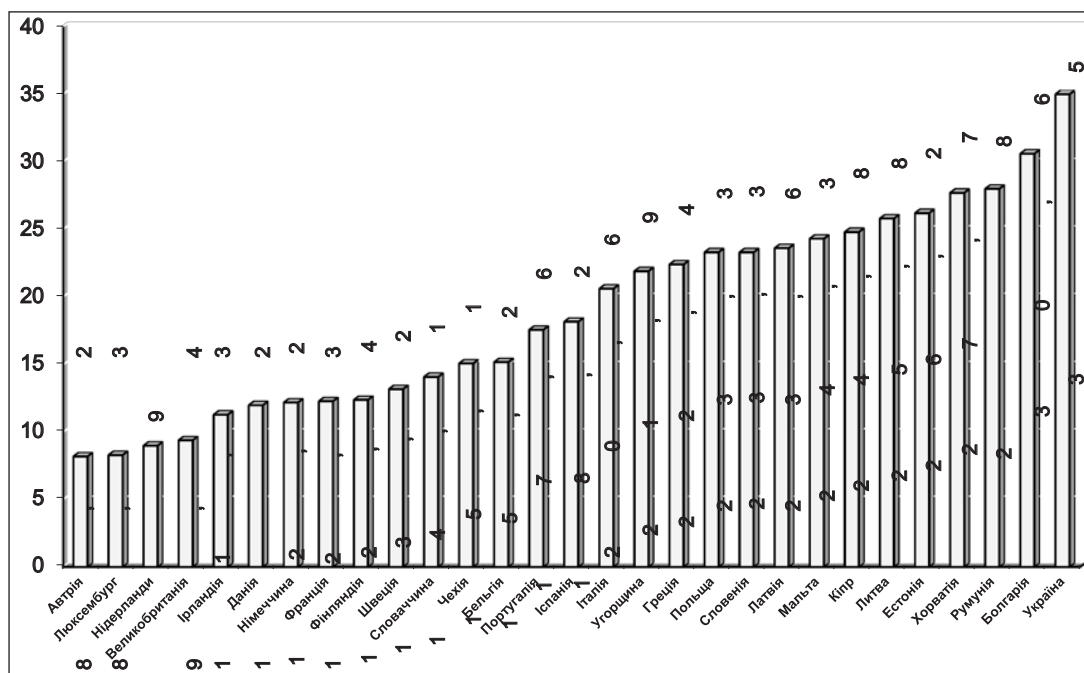


Рис. 3. Рівень тіньової економіки країн ЄС-28 та України, % до ВВП

Джерело: побудовано за даними [10; 11]

цільових програм на основі системи державного планування та прогнозування [2] (відповідно до Угоди про коаліцію депутатських фракцій «Європейська Україна» від 27.11.2014 [12]), що забезпечить посилення бюджетної дисципліни та сприятиме вчасному прийняттю рішень та забезпечить фінансову стабільність і зміцнення економічного зростання у середньостроковій перспективі;

– забезпечення дотримання стабільності цін та контрольованого й оптимального рівня інфляції, що сприятиме формуванню відповідного рівня доходної частини бюджету;

– зниження рівня податкового навантаження та його оптимізація, що сприятиме зниженню рівня тінізації економіки, ухилення від сплати податків, поліпшенню інвестиційного клімату держави та зацікавленню інвесторів, зростанню доходів населення та підвищенню економічного розвитку країни;

– забезпечення стабільності процесу оподаткування, зменшення кількості податкових пільг та посилення контролю над правильністю, своєчасністю та повнотою сплати податків і зборів, що сприятиме відновленню соціального та економічного розвитку країни;

– ефективне та раціональне використання і розподіл бюджетних коштів, удосконалення напрямів управління державним боргом країни тощо.

Висновки. Таким чином, у сучасних умовах євроінтеграції для України важливим завданням є забезпечення фіскальної безпеки держави, яка б дала змогу підвищити рівень життя населення, забезпечити розвиток усіх складників соціально-економічного розвитку країни та поліпшити рівень фінансової безпеки держави на рівні європейських країн. Цьому повинні сприяти визначені нами вище основні шляхи забезпечення фіскальної безпеки України, достатній рівень наповнення бюджету за рахунок податкових надходжень, оптимальний та ефективний розподіл бюджетних коштів, детінізація економіки тощо. Все це сприятиме поліпшенню суспільного добробуту населення, досягненню фінансової стабільності, економічному зростанню країни, формуванню та реалізації ефективної стратегії розвитку, сталості й стійкості фіскальної безпеки держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Предборський В.А. Економічна безпека держави: [монографія] / В.А. Предборський. – К.: Кондор, 2005. – 391 с.
2. Фіскальна безпека України в умовах гібридної війни: виклики, ризики, загрози та напрями реагування (аналітична доповідь) / Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/fisk_bezpeka-a7841.pdf.
3. Баранецька О.В. Фіскальна безпека держави: концептуальні засади та шляхи забезпечення: дис. ... канд. ек. наук: спец. 21.04.01 «Економічна безпека держави» / О.В. Баранецька. – Тернопіль, 2014. – 233 с.
4. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): [монографія] / О.І. Барановський. – К.: КНТУ, 2004. – 759 с.
5. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29 жовтня 2013 р. № 1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=MetodichniRekomendatsii>.
6. Сухоруков А.І. Проблеми фінансової безпеки України: [монографія] / А.І. Сухоруков. – К.: НІПМБ, 2005. – 140 с.
7. Мельник В.М. Фіскальний механізм забезпечення соціального розвитку України: [монографія] / В.М. Мельник, І.Г. Канцур, М.М. Мельник. – Тернопіль: ФОП Осадца В.М., 2017. – 200 с.
8. Статистичний збірник: «Бюджет України 2016» / Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Budget%20of%20Ukraine%202016.pdf>.
9. Статистичний щорічник України за 2016 р. / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm.
10. Загальні тенденції тіньової економіки в Україні / Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiEkononomiki>.
11. Schneider Friedrich, The Shadow Economy and Work in the Shadow: What Do We (Not) Know? IZA Discussion Papers 6423. Institute for the Study of Labour. (IZA) (2012).
12. Угода про коаліцію депутатських фракцій «Європейська Україна» від 27.11.2014 Верховної Ради України VIII скликання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/n0001001-15>.
13. Прокопенко Н.С. Інвестиційна складова фінансової безпеки підприємств аграрної сфери / Н.С. Прокопенко, Л.П. Коваль // Економіка і управління. – 2015. – № 4. – С. 23-25.

УДК 336.14:352

Рошило В.І.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
банківської справи та підприємництва
Чернівецького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

У статті досліджено концептуальні основи формування міжбюджетних відносин в умовах бюджетної децентралізації. Проведено моніторинг впливу міжбюджетних трансфертів на показники фінансової стійкості місцевих бюджетів Чернівецької області, окреслено проблемні аспекти фінансового механізму організації міжбюджетних відносин у сучасних умовах. Обґрунтовано шляхи реформування системи бюджетного вирівнювання в Україні.

Ключові слова: місцеві бюджети, доходи бюджету, міжбюджетні трансферти, бюджетна децентралізація, фінансове вирівнювання.

Рошило В.И. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В УКРАИНЕ

В статье исследованы концептуальные основы формирования межбюджетных отношений в условиях бюджетной децентрализации. Проведен мониторинг влияния межбюджетных трансфертов на показатели финансовой устойчивости местных бюджетов Черновицкой области, очерчены проблемные аспекты финансового механизма организации межбюджетных отношений в современных условиях. Обоснованы пути реформирования системы бюджетного выравнивания в Украине.

Ключевые слова: местные бюджеты, доходы бюджета, межбюджетные трансферты, бюджетная децентрализация, финансовое выравнивание.

Roshiylo V.I. WAYS OF INCREASE OF EFFICIENCY OF INTERBUDGETARY RELATIONS ARE IN UKRAINE

In the article investigational conceptual bases of forming of interbudgetary relations are in the conditions of budgetary decentralization. Conducted monitoring of influence of interbudgetary transfertiv on the indexes of financial firmness of local budgets of the Tchernivtsi area, outlined the problem aspects of financial mechanism of organization of interbudgetary relations in modern terms. Grounded ways of reformation of the system of the budgetary smoothing in Ukraine.

Keywords: local budgets, profits of budget, interbudgetary transfertiv, budgetary decentralization, financial smoothing.

Постановка проблеми. Формування дієвої моделі міжбюджетних відносин є запорукою, з одного боку, фінансової самодостатності та сталого розвитку територіальних громад з урахуванням їх особливостей та потенціалу, а з іншого – базисом того, що кошти державного та місцевих бюджетів витрачатимуться ефективно та результативно. Запровадження нових підходів до взаємовідносин державного з місцевими бюджетами виокремило новий етап розвитку бюджетного забезпечення адміністративно-територіальних одиниць. Система балансування доходів і видатків місцевих бюджетів за принципом горизонтального вирівнювання показала прогресивні результати, і місцеві органи влади стали більш зацікавлені в нарощуванні власної доходної бази, залученні додаткових надходжень і розширенні наявної бази оподаткування [1, с. 23].

Механізм реалізації нової моделі фінансового забезпечення місцевих бюджетів та міжбюджетних відносин виявив низку проблем системи фінансового вирівнювання, зокрема: делегування державою додаткового обсягу бюджетних повноважень на рівень місцевих бюджетів без відповідного належного фінансування та джерел отримання доходів для такого фінансування. Обсяги освітньої та медичної субвенцій не забезпечили потребу в коштах на визначені цілі через відсутність актуальних відповідних нормативів бюджетної забезпеченості публічних послуг у сфері делегованих повноважень [1, с. 24]; невизначеність умов спільного фінансового забезпечення медичних і освітніх закладів за рахунок міжбюджетних трансфертів і коштів бюджетів місцевого самоврядування; невизначено черговість фінансового забезпечення видатків, на які спрямовуються освітня і медична субвенції, під час планування бюджету та затвердження кошторисів відповідних бюджетних установ; скорочення джерел бюджетів розвитку місцевого самоврядування;

За таких умов невідкладним стає завдання підвищення ефективності регулювання міжбюджетних відносин у напрямі забезпечення фінансової стійкості місцевих бюджетів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Комплексному дослідженню системи міжбюджетних відносин присвячено наукові праці таких учених: В. Суторміної, В. Федосова, С. Огородника, С. Юрія, Й. Бескида, С. Буковинського, О. Василика, Д. Полозенка, О. Романенка, В. Родіонової та ін. Вагомий внесок у розкриття проблематики міжбюджетних взаємовідносин зробили такі провідні вчені-економісти: В. Андрущенко, І. Волохова, В. Дем'янишин, В. Дорош, А. Єпіфанов, В. Зайчикова, О. Кириленко, В. Кравченко, І. Луніна, Ц. Огонь, В. Опарін, Ю. Остріщенко, К. Павлюк, Ю. Пасічник, В. Пилипів, С. Слухай, Л. Тарангул, І. Чугунок та ін. Віддаючи належне значному доробку науковців та важливості результатів останніх досліджень, необхідно зазначити, що й донині актуальним залишається питання формування оптимальної моделі фінансового вирівнювання податкоспроможності територій в умовах бюджетної децентралізації.

Мета статті полягає у дослідженні проблемних аспектів системи міжбюджетних відносин та окресленні перспектив розвитку механізму бюджетного регулювання в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Запровадження нової моделі міжбюджетних відносин, що базується на горизонтальному вирівнюванні податкоспроможності місцевих бюджетів залежно від рівня надходжень на одного жителя, призвела до зміни структури видатків місцевих бюджетів у частині збільшення частки делегованих повноважень та зумовила потребу в додаткових трансфертних коштах із державного бюджету України.

До місцевих бюджетів Чернівецької області впродовж 2016 р. з державного бюджету надійшло транс-

фертів у сумі 5 097,0 млн. грн., що становить 99,9% до річного плану та на 642,2 млн. грн. більше, ніж надходження 2015 р. (14,4%), у тому числі дотації – 402,4 млн. грн., субвенцій – 4 694,6 млн. грн.

У загальній сумі отриманих субвенцій:

– 4 563,6 млн. грн. – субвенції соціального характеру (97,2% від загального обсягу субвенцій);

– 131,0 млн. грн. – субвенції капітального (інвестиційного) призначення (2,8%).

Частка офіційних трансфертів у структурі доходів бюджету Чернівецької області становить 67,7%, що на 7,4% менше порівняно з 2015 р. та на 6,2% менше, ніж за 2014 р.

У 2016 р. одержано до бюджету Чернівецької області:

– «базової дотації» в обсязі 318 258,2 тис. грн. Порівняно з 2015 р. обсяг надходжень зменшився на 11 564,8 тис. грн., або на 3,5%. У 2014 р. зазначеного трансферту до бюджету не надходило. Частка трансферту в структурі видатків – 6,2%.

Проведення горизонтального вирівнювання податкоспроможності районних бюджетів залежно від податку на доходи фізичних осіб ставить гірський Путильський район Чернівецької області у нерівні умови з іншими низинними районами, оскільки, відповідно до Закону України «Про статус гірських населених пунктів», заробітна плата працівників бюджетних установ на 25% більша. Так, виходячи з проведених розрахунків, обсяг податку на доходи фізичних осіб і базової дотації в розрахунку на одного жителя по Путильському району на 2016 р. становить 653,7 грн., що практично на рівні аналогічного показника в негірських районах. А мав би бути, згідно із Законом України «Про статус гірських населених пунктів», на 25% вищим. Тільки на цих розрахунках Путильський районний бюджет утрачає орієнтовно близько 3,8 млн. грн.

Тобто надання базової дотації усім бюджетам з коефіцієнтом податкоспроможності менше 0,9 в однаковому обсязі (80% суми, необхідної для досягнення значення такого індексу забезпеченості відповідного бюджету 0,9), з одного боку, ставить усі бюджети в рівні умови, а з іншого – не враховує специфіки гірських районів;

– «стабілізаційної дотації» надійшло до бюджету області 84 091,7 тис. грн. Порівняно з 2015 р. обсяг надходжень зменшився на 7141,2 тис. грн., або на 7,8%. Відповідно до Закону України «Про місцеві державні адміністрації», обласна державна адміністрація в межах своїх повноважень спрямовує діяльність районних державних адміністрацій та здійснює контроль над їх діяльністю в усіх сферах, у тому числі й щодо забезпечення збалансування та належного виконання усіх місцевих бюджетів області. Однак на базі впроваджених бюджетної та податкової реформ і децентралізації місцевих бюджетів, з якої випливає їх фінансова незалежність, та за умови відсутності на рівні обласного бюджету бюджетного ресурсу, за рахунок якого можна було б забезпечити вирівнювання місцевих бюджетів (у минулих роках таким джерелом була додаткова дотація з державного бюджету на вирівнювання фінансової забезпеченості місцевих бюджетів), виконання цієї функції є майже неможливим.

Ураховуючи вищевикладене, доцільніше розподіляти стабілізаційну дотацію з державного бюджету виключно на рівень обласних бюджетів із наданням права облдержадміністрації в подальшому розподіляти ці кошти між районними, міськими міст обласного значення бюджетами та бюджетами об'єднаних

територіальних громад з урахуванням стану виконання ними вимог частини 4 статті 77 Бюджетного кодексу України.

З державного бюджету надійшло субвенцій до місцевих бюджетів Чернівецької області в сумі 326 304,4 тис. грн., що становить 100% до річних призначень (326 304,4 тис. грн.), за спеціальним фондом – 443,4 тис. грн., або 98,8% до річних призначень (-5,4 тис. грн.).

Як свідчать дані рис. 1, за 2016 р. обсяг одержаних субвенцій, які спрямовуються на реалізацію державних програм соціального захисту населення, становив 4 563,6 млн. грн. і в результаті появи освітньої та медичної субвенцій зріс порівняно з 2014 р. в 3,4 рази, а порівняно з 2015 р. – на 14,6%.

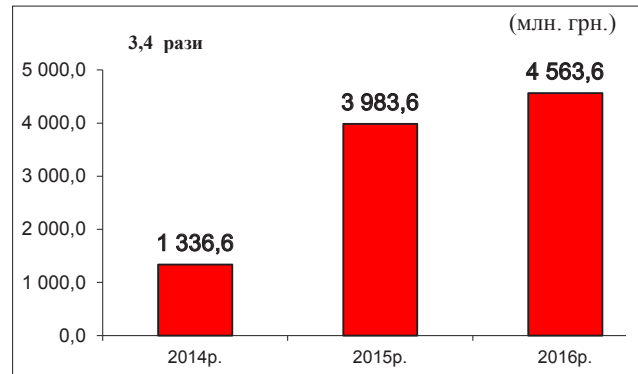


Рис. 1. Обсяг одержаних соціальних субвенцій за 2014-2016 рр.

У 2016 р. задіяно чотири субвенції по головних галузях бюджету, які надійшли відповідно до річного плану:

– освітня субвенція надійшла в сумі 1 188,6 млн. грн., освоєно 1 175,6 млн. грн., невикористані кошти в сумі 79,2 млн. грн. залишилися на рахунках місцевих бюджетів. Частка субвенції в загальному обсязі трансфертів становила 8%, що на 6,8% менше порівняно з 2015 р. У 2014 р. зазначеного трансферту до бюджету області не надходило. Порівняно з 2015 р. обсяг надходжень зменшився на 4 382,6 тис. грн., або на 0,4%.

Формульний розрахунок освітньої субвенції не передбачає додаткового коефіцієнту для цілодобового утримання учнів у пришкільних інтернатах, особливо це стосується інтернатів, розташованих у гірських районах. Зокрема, у Путильському районі Чернівецької області є чотири пришкільних інтернати. Через відсутність нормального транспортного сполучення учні змушені п'ять днів на тиждень перебувати у цих інтернатах та потребують триразового харчування. Фінансовий норматив на учня у 2016 р. становить 9 279 грн. за розрахункової вартості навчання та перебування учня у пришкільному інтернаті 13 759 грн. Зазначене призвело до того, що видатки, які фінансуються за рахунок власних доходів і базової дотації по бюджетних установах Путильського району, в 2016 р. забезпечені асигнуваннями на дев'ять місяців поточного року. Крім того, не вистачає коштів по установах, що утримуються за рахунок коштів освітньої і медичної субвенції;

– медична субвенція надійшла до бюджету області в сумі 983,8 млн. грн., освоєно з використанням залишків коштів минулого року 1 018,1 млн. грн., на кінець року на рахунках залишилося 16,5 млн. грн. коштів субвенції. Частка субвенції в загальному обсязі трансфертів становила 19,3%, що на 4% менше

порівняно з 2015 р. У 2014 р. зазначеного трансферту до бюджету не надходило. Порівняно з 2015 р. обсяг надходжень зменшився на 49 867 тис. грн., або на 4,8%. Планування у 2016 р. об'єднаним територіальним громадам медичної субвенції на надання вторинного рівня медичної допомоги викликало суттєві суперечки між керівництвом районного рівня та об'єднаних територіальних громад області. Причиною цього стало те, що окремі об'єднані територіальні громади під час затвердження бюджетів на 2016 р. не передали медичну субвенцію, передбачену для надання вторинного рівня медичної допомоги, на рівень районного бюджету, притому, що в їхній мережі відсутні медичні заклади, які можуть забезпечити надання медичної допомоги цього рівня, передали міжбюджетний трансферт у розмірі меншому від потреби;

- субвенції на придбання медикаментів для швидкої медичної допомоги отримано в обсязі 2,8 млн. грн. Динаміка абсолютних надходжень субвенції засвідчила зменшення бюджетних асигнувань на 73,5 тис. грн., або на 2,5%, порівняно з 2014 р. та на 354,3 тис. грн., або на 14,3%, порівняно з 2015 р. Питома вага субвенції в загальному обсязі офіційних трансфертів становила в 2016 р. 0,1%;

- субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на надання пільг та житлових субсидій населенню на оплату електроенергії, природного газу, послуг тепло-, водопостачання і водовідведення, квартирної плати (утримання будинків і споруд та прибудинкових територій), вивезення побутового сміття та рідких нечистот надійшло в сумі 887 454,9 тис. грн., або 100%, та свідчить про збільшення бюджетних асигнувань на 816 475,1 тис. грн., або у 12,5 рази, порівняно з 2014 р. та на 592 605 тис. грн., або в три рази, порівняно з 2015 р. Частка субвенції в структурі бюджету області становить у 2016 р. 17,4%, що на 14,1% та 10,8% більше порівняно з 2014-2015 рр.;

- субвенція на будівництво (придбання) житла для сімей загиблих військовослужбовців, які брали безпосередню участь в антитерористичній операції, а також для інвалідів I-II груп із числа військовослужбовців, які брали участь у зазначеній операції та потребують поліпшення житлових умов, надійшла до області відповідно до плану в сумі 11,2 млн. грн. Надано 11,1 млн. грн. грошових компенсацій по заявах, щодо яких прийнято позитивне рішення, до державного бюджету повернено 0,1 млн. грн.;

- субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на надання пільг та житлових субсидій населенню на придбання твердого та рідкого пічного побутового палива і скрапленого газу надійшла в обсязі 52 314,9 тис. грн. Обсяг надходжень збільшився порівняно з 2014 р. на 36 363,1 тис. грн., або в 3,3 рази, і на 14 454 тис. грн., або на 38,2%, порівняно з 2015 р. Частка субвенції є незначною і становить 1% у 2016 р.

На здійснення капітальних видатків у 2016 р. до області, відповідно до плану, надійшло 131,0 млн. грн. по трьох субвенціях, зокрема:

- субвенції на здійснення заходів щодо соціально-економічного розвитку окремих територій отримано в сумі 85,3 млн. грн., освоєно 84,2 млн. грн., зекономлені кошти, у т. ч. за результатами тендерних торгів, у сумі 1,1 млн. грн. повернено до державного бюджету. Обсяг асигнувань за субвенцією зріс на 105 984,3 тис. грн., або у 14,2 рази, порівняно з 2014 р. та на 88 648,2 тис. грн., або у 4,5 рази, порівняно з 2015 р. Частка субвенції в структурі

бюджету області становить у 2016 р. 11,3%, що на 9,2% та 6,7% більше порівняно з 2014-2015 рр. Практика останніх років щодо виділення субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на здійснення заходів щодо соціально-економічного розвитку окремих територій у другій половині бюджетного року показує негативну тенденцію використання її коштів, а саме суми повернення невикористаних коштів субвенції до державного бюджету України мають місце і з року в рік зростають.

Так, у 2015 р. розподіл субвенції затверджено Постановою Кабінету Міністрів України від 3 серпня 2015 р. № 543, у 2016 р. – від 24 червня 2016 р. № 395. Затягування процесу розподілу коштів субвенції та невизначеність обсягу належних коштів, з одного боку, створюють проблеми в процесі формування пропозицій до переліків об'єктів, розробленні проектно-кошторисної документації та експертизи будівельних проектів, а з іншого – не дають змоги своєчасно провести тендерні процедури і використати ці кошти;

- субвенція на формування інфраструктури об'єднаних територіальних громад отримана до бюджету області в сумі 45,4 млн. грн.;

- субвенція на модернізацію та оновлення матеріально-технічної бази професійно-технічних навчальних закладів – 0,3 млн. грн.

Протягом 2016 р. до області з державного бюджету надійшло 131 млн. грн. субвенцій капітального спрямування, що більше в 1,8 рази, ніж у 2014 р., та в 2,6 рази, ніж у 2015 р. (рис. 2).

За рахунок державних субвенцій місцевими бюджетами області проведено 4 714,6 млн. грн. видатків, що становить 64,1% від загального обсягу видатків загального та спеціального фондів (7 355,6 млн. грн.), у тому числі соціальних субвенцій – 4 584,7 млн. грн., капітальних – 129,9 млн. грн.

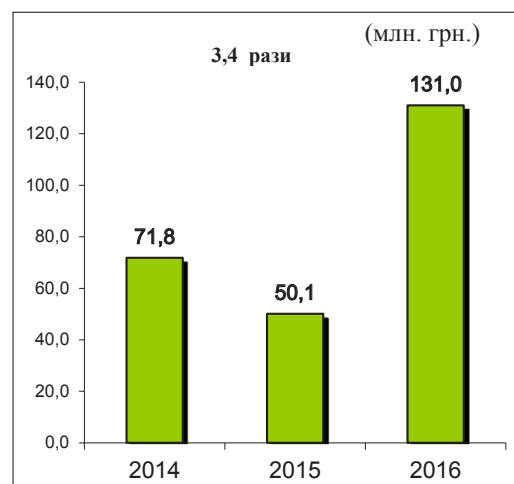


Рис. 2. Обсяг одержаних капітальних субвенцій за 2014-2016 рр.

У структурі трансфертів загального фонду бюджету Чернівецької області в 2016 р. найбільша питома вага припадає: на освітню субвенцію, яка одержується з державного бюджету – 23,3%; субвенцію з державного бюджету місцевим бюджетам на виплату допомоги сім'ям із дітьми, малозабезпеченим сім'ям, інвалідам із дитинства, дітям-інвалідам та тимчасової державної допомоги дітям – 28%; субвенцію з державного бюджету місцевим бюджетам на надання пільг та житлових субсидій населенню на оплату електроенергії, природного газу, послуг

тепло-, водопостачання і водовідведення, квартирної плати, вивезення побутового сміття та рідких нечистот; медичну субвенцію – 17,4%.

Висновки. Таким чином, проведений моніторинг механізму фінансового вирівнювання податкоспроможності територій виявив деякі проблемні аспекти реалізації реформи міжбюджетних відносин. Для підвищення рівня фінансової автономії місцевих органів влади в контексті здійснення ними власних та делегованих повноважень, оптимізації механізму фінансового вирівнювання доходної бази місцевих громад пропонуємо вирішити окремі проблемні питання бюджетоутворення:

– зробити зміни до Бюджетного кодексу України в частині розрахунку базової дотації, доповнивши частину 3 ст. 99 таким підпунктом: «Для гірських населених пунктів (бюджетів), якщо значення індексу менше 0,9, надається базова дотація відповідному бюджету в обсязі 100% суми, необхідної для досягнення значення такого індексу забезпеченості відповідного бюджету 1»;

– здійснювати розподіл стабілізаційної дотації під час затвердження державного бюджету на відповідний рік (як у попередні роки – додаткової дотації на вирівнювання фінансової забезпеченості місцевих бюджетів), що дало б можливість реально оцінювати наявні резерви і більш ефективно їх використовувати;

– розробити формульний підхід до розрахунку міжбюджетних трансфертів між бюджетом об'єднаної територіальної громади і районним бюджетом щодо надання вторинного рівня медичної допомоги;

– вдосконалити формульний розрахунок освітньої субвенції, врахувавши окремий коефіцієнт для учнів загальноосвітніх навчальних закладів, які перебувають у пришкільних інтернатах;

– розробити формульний підхід до розрахунку міжбюджетних трансфертів між бюджетом об'єднаної територіальної громади і районним бюджетом щодо надання видатків, які здійснюються з районного бюджету жителям об'єднаної територіальної громади;

– передбачати субвенцію з державного бюджету місцевим бюджетам на здійснення заходів щодо соціально-економічного розвитку окремих територій під час затвердження державного бюджету на відповідний рік. Здійснювати розподіл цієї субвенції між місцевими бюджетами під час затвердження державного бюджету на відповідний рік, що дасть змогу забезпечити ефективно та в повному обсязі використання коштів цієї субвенції і, відповідно, дасть можливість регіонам вирішити найбільш суттєві проблеми, пов'язані з будівництвом, реконструкцією і ремонтом об'єктів соціально-культурної сфери тощо та придбанням необхідного обладнання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Місцеве самоврядування в Україні 2016 / Ю.Ю. Вернигор, О.В. Гарник, Н.М. Миколік [та ін.]; за ред. М.В. Пітцика. – К.: Асоціація міст України, 2016. – 68 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.auc.org.ua/sites/default/files/library/stan2016web.pdf>.
2. Волохова І.С. Міжбюджетні відносини в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку / І.С. Волохова. – Одеса: Атлант, 2010. – 234 с.

УДК 336.771

Табенська Ю.В.

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
банківської справи та підприємництваЧернівецького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

СТІЙКІСТЬ ТА НАДІЙНІСТЬ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ У ПЕРІОД СИСТЕМОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Стаття присвячена дослідженню сутності понять «стійкість», «надійність» та їх зв'язку з іншими поняттями категоріального апарату, а також основним підходам до розуміння фінансової надійності банківської установи, що забезпечується різними складниками. Автором проведено моніторинг деяких складників розвитку за результативними показниками НБУ. Досліджено вплив системної нестабільності на розвиток банківської системи України.

Ключові слова: НБУ, стійкість, сталість, надійність, моніторинг.

Табенская Ю.В. УСТОЙЧИВОСТЬ И НАДЕЖНОСТЬ ФИНАНСОВЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В ПЕРИОД СИСТЕМОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Статья посвящена исследованию сущности понятий «устойчивость», «надежность» и их связи с другими понятиями категориального аппарата, а также основным подходам к пониманию финансовой надежности банковского учреждения, которая обеспечивается различными составляющими. Автором проведен мониторинг некоторых составляющих развития по результатам показателей НБУ. Исследовано влияние системной нестабильности на развитие банковской системы Украины.

Ключевые слова: НБУ, устойчивость, постоянство, надежность, мониторинг.

Tabenskaya J.V. STABILITY AND RELIABILITY OF FINANCIAL INSTITUTIONS IN THE PERIOD OF SYSTEMIC INSTABILITY

The article is devoted to the study of the essence of the concepts of «stability», «reliability» and their relationship with other concepts of the categorical apparatus, as well as the main approaches to understanding the financial reliability of a banking institution, is provided by various components. The author has conducted monitoring of some components of development for the performance indicators of the National Bank of Ukraine. The influence of systemic instability on the development of the banking system of Ukraine was investigated.

Keywords: NBU, stability, permanence, reliability, monitoring.

Постановка проблеми. Щодня ми спостерігаємо низку змін, які відбуваються в економіці та її найважливішому фінансово-кредитному секторі – банківській системі. На жаль, банківський сектор залишається вразливим до впливу деструктивних факторів зовнішнього середовища, схильний до криз, що виникають на фондових ринках і посилені процесом системної нестабільності. Криза 2008 року та її наслідки продемонстрували, що українська банківська система ще не є досить міцною та адаптованою до стрімких змін, а багато вітчизняних банків відчувують труднощі в нарощуванні капітальної бази і підтримці миттєвої та поточної ліквідності.

Значна частина фінансових установ залишається в нестійкому економічному становищі, їх надійність викликає сумнів. Постійна історична недовіра до окремих банків негативно позначається на ситуації в банківському секторі зокрема, стримує інвестиційну привабливість, що уповільнює приплив іноземних інвестицій в Україну. Таким чином, у цьому контексті важливим є вирішення питань, що належать до визначення ознак фінансової стійкості банку, а також розроблення нових методів та механізмів забезпечення високого рівня фінансової стійкості вітчизняних комерційних банків та банківської системи загалом.

Зважаючи на сферу діяльності, будь-яка фінансова установа як суб'єкт господарювання стикається у своїй діяльності із проблемою забезпечення особистої фінансової безпеки, особливо через призму цільового та ефективного використання вільних ресурсів. Проведення абсолютно всього переліку господарських операцій з коштами здійснюється через поточні рахунки суб'єктів господарювання, відкриті в комерційних банках. Загальновідомим є той факт, що тимчасово вільні залишки грошових коштів, які зараз є непотрібними для проведення тих чи інших господарських опера-

цій, можуть бути використані для отримання прибутку у вигляді відсотка на депозит. У період системної нестабільності, на жаль, постійно зростає кількість неплатоспроможних банків, і, як наслідок, у суб'єктів господарювання зростає ризик втрати своїх грошових коштів і можливості проведення розрахунків із своїми контрагентами. Сьогодні моніторинг надійності, стійкості банків здійснюється контролюючими органами та рейтинговими агентствами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження питань фінансової безпеки зробили такі автори, як О.В. Ареф'єва, М.Я. Лотоцький, О.П. Полтніна, О.Ю. Амосов, Ю.М. Петренко, В.І. Фучеджи, К.С. Тимошенко, О.С. Харченко, Л.А. Могиліна, О.В. Малик та інші. Висвітлення теоретичних та практичних складників у системі оцінки фінансової стійкості, надійності банків було здійснено такими авторами, як Т. Васильєва, С. Леонов, О. Афанасьєва, В. Вовк, Ю. Дмитрик, С. Пільгуй, К.Ф. Ковальчук, І. Бабкіна, І.А. Рибалка, О.В. Дзюблук, Р.В. Михайлюк, А. Стефанишина, О.К. Єлісеєва, В.Д. Бондар та інші як вітчизняні, так і зарубіжні вчені.

Водночас доцільним є визначення інституційних засад щодо упередження негативних наслідків впливу на стійкість та надійність фінансових установ у період системної нестабільності, а за умов фінансової глобалізації та постійних системних дисбалансів цей напрям дослідження набуває особливої актуальності.

Постановка завдання. Метою статті є визначення відповідних інституційних засад організації системи оцінки стійкості та надійності фінансових установ, а також виокремлення проблемних векторів у період системної нестабільності.

Виклад основного матеріалу дослідження. За статистичною інформацією Національного банку Укра-

їни, станом на 01.11.2017 р. в Україні функціонує 88 комерційних банків, у тому числі 38 – з іноземним капіталом. Ще у 2013 р. здійснювали банківську діяльність 179 комерційних банків, тож фінансова нестабільність провела «чистку» тих банків, які не були пристосованими до коливань фінансово-кредитної сфери.

У банківському секторі, як ми вже зрозуміли зі статистичних даних, конкуренція є більш складною та масштабною, а тенденцію щодо посилення конкурентної боротьби серед українських банків можна спостерігати сьогодні на вітчизняному фінансовому ринку. Така боротьба визначається значною мірою рівнем конкурентоспроможності кожного окремого банку.

На сучасному етапі розвитку банківської сфери та на фоні негативних наслідків фінансової кризи, серед яких основними є масовий відплив коштів із рахунків, падіння довіри до банків з боку фізичних та юридичних осіб, збільшення суми проблемної заборгованості та підвищення банківських ризиків, пріоритетними завданнями є підвищення та підтримання високого рівня конкурентоспроможності українських банків на внутрішньому та зовнішньому фінансовому ринках. Конкурентоспроможність банків є узагальнюючим показником фінансової стабільності і стійкості банку, а також здатністю забезпечити собі провідні позиції на ринку за умов високого рівня конкуренції.

О.В. Дзюблюк та Р.В. Михайлюк у своїй монографії визначають категорію стійкості як «здатність витримувати зовнішній вплив, протидіяти чомусь; довго зберігати і виявляти свої властивості, не піддаватися руйнуванню, псуванню тощо» [3].

У процесі діяльності комерційних банків у банківській практиці використовують поряд із категорією «стійкість» фінансові категорії «надійність», «стабільність», ототожнюючи їх, розглядаючи як структурні елементи або складники однієї великої системи.

Економічна ситуація в нашій державі має доволі нестабільний і непередбачуваний характер, це стосується і банківської системи України. Суттєвий вплив на стійкість банківських установ має грошово-кредитна політика НБУ. До речі, в період кризи Національним банком України постійно спрямовувалися зусилля на забезпечення своєчасності проведення банками розрахунків, зменшення відпливу коштів із банківської системи та збалансування ситуації на валютному сегменті ринку [4].

Фінансова стабільність – це стан фінансової системи, за якого вона здатна належним чином виконувати основні функції, такі як фінансове посередництво та здійснення платежів, а також протистояти кризовим явищам.

Фінансова система вважається стабільною, якщо:

- 1) вона ефективно перерозподіляє ресурси від власників заощаджень до інвесторів;
- 2) фінансові ризики ретельно оцінюються та адекватно управляються;
- 3) фінансова система здатна абсорбувати шоки без значних негативних наслідків.

Протягом останнього десятиліття забезпечення фінансової стабільності стало одним із ключових завдань більшості центральних банків світу. Закон України «Про Національний банк України» також визначає сприяння фінансовій стабільності як одну з основних функцій Національного банку. Національний банк України розбудовує систему забезпечення фінансової стабільності з урахуванням багатого зарубіжного досвіду.

Таким чином, відповідальність за підтримку фінансової стабільності Національний банк частково поділяє з Міністерством фінансів, Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку, Нацкомфінпослуг. Указом Президента України в березні 2015 р. створено міжвідомчу Раду з фінансової стабільності високого рівня за участю керівників ключових регуляторів фінансового ринку.

Рада з фінансової стабільності покликана виявляти, аналізувати та здійснювати оцінку та моніторинг поточних та потенційних зовнішніх і внутрішніх загроз та системних ризиків для фінансової системи держави з метою виявлення ознак нестійкого фінансового стану банківської системи, а також обставин, які загрожують стабільності банківської та фінансової системи держави.

Відповідно до положення про Раду вона здійснює підготовку рекомендацій щодо мінімізації системних ризиків, які загрожують стабільності банківської та фінансової системи держави, та розробляє ефективні механізми співробітництва та координації дій із забезпечення фінансової стабільності держави, в тому числі щодо вдосконалення законодавчого регулювання у цій сфері.

Рада взаємодіє в установленому порядку з міжнародними організаціями, зокрема, з Європейською радою з системних ризиків, Банком міжнародних розрахунків, Міжнародним валютним фондом, Світовим банком, Європейським центральним банком, Міжнародною асоціацією страховиків депозитів, Європейським форумом страховиків депозитів та відповідними органами іноземних держав із питань, що належать до її компетенції.

За даними звіту про фінансову стабільність, протягом останніх півроку основні ризики банківського сектору зменшилися, і ця тенденція триває й у другому півріччі. Покращилася оцінка ризиків капіталу, прибутковості та ліквідності. Водночас практично не змінилися валютний ризик, оскільки частка банківських активів та пасивів в іноземній валюті досі висока, та кредитний, адже процес реструктуризації корпоративних кредитів просувається повільно. Юридичний ризик зріс через нелогічні рішення судів стосовно банків, визнаних неплатоспроможними, та рішення, що нівелюють права кредиторів на стягнення застави. Реалізувався ризик невиконання акціонерами зобов'язань докапіталізувати банк та реструктурувати кредити пов'язаним особам, про який йшлося в тому звіті.

Один із негативних наслідків блокади для банківського сектору – повільніше відновлення доходів та прибутків низки великих підприємств, що віддаляє нормалізацію їхнього боргового навантаження. Реальні доходи населення відновлюються завдяки зниженню інфляції та суттєвому підвищенню мінімальної заробітної плати. Це підвищує привабливість споживчого кредитування для банків.

Сьогодні для України критично важливо втримати темп співпраці з МВФ, інакше у 2019 р., коли розпочнуться суттєві виплати за зовнішнім державним боргом, з'являться суттєві ризики для макроекономічної та фінансової стабільності.

В умовах, що склалися на фінансовому ринку, для банків безальтернативним варіантом є фондування своїх активних операцій за рахунок клієнтських депозитів та залишків на їхніх рахунках. Що стосується кредитування, то найближчими роками роздрібне кредитування має вищий потенціал, ніж кредитування корпоративних клієнтів. Крім того, успішна бізнес-модель банку має передбачати його

поглиблену експертизу в обраних продуктах чи сегментах ринку. В умовах зближення цінових пропозицій різних банків для ринкового успіху необхідно бути якіснішим та кращим за конкурента, а не просто дешевшим.

Рейтинг життєздатності банків – інформаційний проект оцінки надійності найбільших банків України. До рейтингу 2017 р. потрапили банки, ринкова частка яких перевищує 0,3% від усіх платоспроможних банків. Він враховує найважливіші фактори фінансової стійкості, які можна розрахувати на основі публічної інформації для платоспроможних банків.

Здатність банку переживати періоди системних дисбалансів визначається як загальна сума балів факторів стабільності – від 1 до 4, зважених на важливість кожного фактора – від 0 до 1. Залежно від загального заліку банк отримує певну кількість зірок – від 0,5 до 5.

Для проведення розрахунків джерелами даних є показники фінансової звітності, опубліковані на офіційних сайтах НБУ і на корпоративних сайтах банків, що беруть участь у рейтингу. Для визначення фактора «Підтримка та ризики власників» використовується офіційна інформація НБУ про власників істотної частки банку, а також дані інформагентств та інформація Mind.

Під час підготовки рейтингу беруться до уваги такі фактори, що визначають життєздатність банків, як:

1. Достатність капіталу.
2. Якість кредитного портфеля.
3. Рентабельність діяльності банку.
4. Ліквідність.
5. Підтримка і ризики власників.
6. Безперервність виплат.
7. Системне значення банку.

Mind за допомогою аналізу та дослідження історичної важливості кожного з факторів, а також шляхом опитування банківських експертів визначив рівень важливості кожного з факторів через присвоєння ваг-множників, сума яких дорівнює одиниці.

За наявного рівня прозорості банківської системи та фінансової звітності банків методика Mind для розрахунку факторів максимально адекватно відображає здатність фінансових установ вижити в умовах економічної турбулентності.

Відзначимо, що розглянуті поняття надійності, стабільного розвитку та стійкості є ознаками комерційного банку й зумовлюють його здатність до:

- 1) ефективної реалізації притаманних функцій та виконання своєї ролі в економіці незалежно від впливу зовнішніх і внутрішніх факторів, що перешкоджають їх здійсненню;
- 2) чіткого та оперативного здійснення операцій із обслуговування клієнтів;
- 3) виконання своїх зобов'язань перед акціонерами та клієнтами за умов обов'язкового дотримання параметрів і нормативів, встановлених у національному законодавстві та світовій банківській практиці;
- 4) реалізації інтересів усіх учасників фінансових відносин (акціонерів, власників, клієнтів);
- 5) збереження вкладів юридичних та фізичних осіб;
- 6) власного розвитку відповідно до ринкових тенденцій та з урахуванням ймовірних ризиків;
- 7) конкурентної боротьби, до реалізації свого потенціалу в діловому співробітництві.

Таким чином, надійність є ширшим поняттям і поєднує в собі поняття «стійкість» та «стабільний

розвиток, характеризує банк як фінансову інституцію, грошово-кредитний інститут у загальному; стабільність – здатність до постійного динамічного розвитку; стійкість – його внутрішній стан.

В Україні оцінка фінансової стійкості держави представлена в Методиці розрахунку рівня економічної безпеки, де їй відведено блок фінансової безпеки, в якому аналізується сім секторів: бюджетний, грошово-кредитний, валютний, торговий, страховий, фондовий та банківський. За результатами аналізу розраховується інтегральний індекс. Недоліками цієї методики оцінювання є те, що перегляд структури індикаторів та їх значень у зв'язку зі змінами у світовій та національній економіці здійснюється з періодичністю не рідше ніж один раз на два роки, тому порівняння проведених Міністерством економіки розрахунків значень інтегрального індексу майже неможливе. Також низку індикаторів можна проаналізувати лише у кінці звітного року, оскільки до квартальних змін вони нечутливі, що суттєво погіршує можливість мобільності аналізу.

Для реалізації позитивних економічних сценаріїв розвитку України в майбутньому та підтримання необхідного рівня фінансової стійкості потрібно використовувати ефективні методики аналізу, здатні попередити про фінансові потрясіння. Це можливо завдяки коригуванню наявних і впровадженню нових методик оцінювання на основі науково обґрунтованого та практичного досвіду зарубіжних країн з урахуванням їх особливостей:

– більшість світових методик оцінювання характеризується складними розрахунками з дублюванням великої кількості показників, що унеможливує виконання якісного аналізу в межах наявних в Україні статистичних баз даних;

– низка світових методик ґрунтується на даних звітності за минулий період, що не дає змоги об'єктивно оцінювати перспективи в майбутньому, а з урахуванням умов мобільності вітчизняних методик оцінювання (перегляд раз на два роки) отриману в результаті аналізу інформацію можна вважати неактуальною та недостовірною для розроблення прогнозних моделей;

– відсутність порогових значень у світових методиках оцінювання загальної фінансової стійкості держави приводить до двоякого трактування результатів досліджень, тому що поліпшення значень одних показників на фоні інших у системі аналізу може не лише сигналізувати про позитивну їх динаміку, а й бути результатом погіршення стану всієї сукупності індикаторів аналізу;

– під час запровадження світового досвіду побудови національної методики оцінювання необхідно враховувати рівень розвитку країни-еталона, адже в моделях для країн із розвинутим ринком частина аналізу припадає на сектори, що недостатньо розвинуті в Україні (страховий, фондовий), що в сукупності приведе до похибки отриманих результатів.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна дійти висновків, що управління фінансовою стійкістю комерційних банків передбачає об'єктивне визначення її поточного і бажаного стану, скоординоване управління фінансовими ресурсами банківської установи, вибір таких управлінських рішень, котрі сприяли б забезпеченню фінансової стійкості. Зокрема, це може бути впорядковано та відображено у сформованому цілісному механізмі. Саме таким механізмом є, на нашу думку, механізм управління фінансовою стійкістю банків як форма її практичного забезпечення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс]: Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2121-14>.
2. Про Національний банк України [Електронний ресурс]: Закон України від 20.05.1999 р. № 679-XIV. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=679-14> (зі змінами і доповненнями).
3. Дзюблюк О.В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи / О.В. Дзюблюк, Р.В. Михайлюк: монографія. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://library.tneu.edu.ua/files/EVD/finansova_stiyk_bankiv_dzublyck.pdf.
4. Золковер А.О. Методи забезпечення фінансової стійкості комерційних банків. [Електронний ресурс] – Режим доступу: file:///C:/Users/%D0%AE%D0%BB%D1%8F/Downloads/mnj_2015_2_8.pdf.
5. Куць Н. Фінансова надійність банківської установи та методи її оцінки. [Електронний ресурс] – Режим доступу: file:///C:/Users/%D0%AE%D0%BB%D1%8F/Downloads/econ_2016_5_10.pdf.

УДК 368.914(477)

Федина В.В.*старший викладач кафедри фінансових ринків
Університету державної фіскальної служби України***Саламаха Ю.В.***студентка
Університету державної фіскальної служби України***НЕДЕРЖАВНІ ПЕНСІЙНІ ФОНДИ І СТРАХОВІ КОМПАНІЇ
ЯК СУБ'ЄКТИ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**

У статті розкрито роль недержавних пенсійних фондів та страхових компаній у системі недержавного пенсійного забезпечення, проаналізовано їхню діяльність, визначено особливості надання пенсійних послуг та проблеми, що заважають ефективному функціонуванню суб'єктів недержавного пенсійного забезпечення.

Ключові слова: недержавне пенсійне забезпечення, недержавний пенсійний фонд, страхові компанії, пенсійні внески, пенсійні контракти, пенсійні виплати.

**Федина В.В., Саламаха Ю.В. НЕГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПЕНСИОННЫЕ ФОНДЫ И СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ
КАК СУБЪЕКТЫ НЕГОСУДАРСТВЕННОГО ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ**

В статье раскрыта роль негосударственных пенсионных фондов и страховых компаний в системе негосударственного пенсионного обеспечения, проанализирована их деятельность, определены особенности предоставления пенсионных услуг и проблемы, которые мешают эффективному функционированию субъектов негосударственного пенсионного обеспечения.

Ключевые слова: негосударственное пенсионное обеспечение, негосударственный пенсионный фонд, страховые компании, пенсионные взносы, пенсионные контракты, пенсионные выплаты.

**Fedyna V.V., Salamakha Y.V. NOT-STATE PENSION FUNDS AND INSURANCE COMPANIES AS PARTICIPANTS
OF ACCUMULATIVE RETIREMENT PROVISION**

The article solve the role of non-state pension funds and insurance companies in the system of accumulative retirement provision, analyzes their activities, identifies features provision of services of pension provision and problems that interfere the effective operation of entities non-state pension provision.

Keywords: accumulative retirement provision, non-state pension fund, insurance companies, pension contributions, pension contracts, pension payments.

Постановка проблеми. Одним із найголовніших завдань на сучасному етапі соціально-економічного розвитку України залишається пенсійне забезпечення громадян. Незважаючи на понад десятилітній період реформування, говорити про забезпечення гідної старості для українців не можна. Старіння нації та збільшення кількості пенсіонерів унеможлиблює подальше зростання рівня державної пенсії, що підтверджується песимістичними прогнозами аналітиків. Виходом із ситуації, що склалася, може і має стати повноцінне функціонування третього рівня пенсійної системи – недержавного пенсійного забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження теоретичних та практичних засад щодо діяльності страхових компаній та недержавних пенсійних фондів як суб'єктів недержавного пенсійного забезпечення зробили українські науковці К.П. Штепенко, І.І. Дороніна, Є.В. Ткаченко, А.І. Мелешенко, А.Н. Залетов, А.В. Федоренко,

А.В. Бренер, К.А. Воронська, Л.В. Козаренко та ін. Водночас аналіз опублікованих праць показує, що проблеми розвитку недержавного пенсійного забезпечення в Україні потребують подальшого дослідження та удосконалення механізму функціонування.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз діяльності недержавних пенсійних фондів і страхових компаній в Україні, виявлення проблем та перспектив їх розвитку в системі недержавного пенсійного забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Починаючи з 2004 року однорівневу пенсійну систему було трансформовано у трирівневу з поєднанням солідарних і накопичувальних принципів функціонування. Рівноправне співіснування двох систем допоможе збалансувати пенсійне забезпечення громадян. Солідарна система менш чутлива до економічних змін (інфляції, фондових та фінансових криз), але на ній відбивається демографічна ситуація в країні. На накопичувальну систему не впливає зменшення пра-

цездатності населення, однак вона чутлива до економічних коливань.

Третій рівень такої системи становить недержавне пенсійне забезпечення, яке, згідно із законодавством, може здійснюватися недержавними пенсійними фондами, страховими компаніями та банками. Сьогодні банки не беруть прямої участі в системі, вона зводиться зазвичай лише до зберігання пенсійних активів. Щодо безпосередньої акумуляції пенсійних коштів у банківській системі, то статистичні дані про відкриття депозитних пенсійних рахунків відсутні.

Згідно із Законом України «Про недержавне пенсійне забезпечення» недержавний пенсійний фонд (далі НПФ) – це юридична особа, яка має статус неприбуткової організації (непідприємницького товариства), функціонує та провадить діяльність винятково з метою накопичення пенсійних внесків на користь учасників пенсійного фонду з подальшим управлінням пенсійними активами, а також здійснює пенсійні виплати учасникам зазначеного фонду у визначеному порядку [1].

Головними функціями, які виконує НПФ, є: сприяння акумуляції заощаджень населення у вигляді пенсійних внесків (додатковий дохід після їх виходу на пенсію); формування довгострокових інвестиційних ресурсів для потреб економічного зростання країни.

Страхові компанії здійснюють свою діяльність як суб'єкти недержавного пенсійного забезпечення від-

повідно до Законів України «Про недержавне пенсійне забезпечення» та «Про страхування» шляхом укладення договорів страхування довічної пенсії з учасниками фонду, страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника фонду [1; 3]. Компанії зі страхування життя представляють широкий спектр пенсійних програм для додаткового пенсійного забезпечення своїх учасників, а саме:

1) накопичувальні пенсійні програми;

2) строкові ренти (ануїтети) на будь-який визначений договором термін, але не менш ніж на 10 років;

3) пожиттєві ануїтети;

4) пенсійні виплати на встановлений строк.

Але це є перевагою у галузі страхового, а не пенсійного законодавства. Що стосується Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення», то страхові компанії не мають права здійснювати збір пенсійних внесків у межах недержавного пенсійного забезпечення. Цей чинник досить негативно впливає на діяльність «лайфових» страхових компаній як суб'єктів недержавного пенсійного забезпечення і діє як стримувальний фактор розвитку.

Порівняльна характеристика діяльності суб'єктів недержавного пенсійного забезпечення на прикладі НПФ і «лайфових» страховиків наведена в табл. 1.

Таким чином, існують певні переваги для споживачів пенсійних послуг як щодо НПФ, так і щодо страхових компаній (СК). Необхідно зазначити, що

Таблиця 1

Порівняльна характеристика суб'єктів недержавного пенсійного забезпечення на прикладі НПФ і «лайфових» страхових компаній

Критерії для порівняння	«Лайфові» страхові компанії	НПФ
Форма організації	Акціонерне товариство	Юридична особа – підприємницька структура (неприбуткова організація)
Можливість продажу своєї частки іншому інвестору	Так	Ні
Можливість повернення фінансування на підприємство	До 100% накопичених резервів (можливі обмеження на інвестиційну діяльність страховиків, що здійснюють послуги у сфері недержавного пенсійного забезпечення)	Засновник НПФ може купувати або додатково інвестувати в цінні папери, емітентом яких є, не більш ніж 5% від загальної вартості пенсійних активів, а протягом перших 5 років від початку функціонування – не більше 100% загальної вартості пенсійних активів
Податкове пільги	Пенсійні внески для працівників роботодавця може відносити на валові витрати, але в обсязі не більше 15% від фонду заробітної плати. Для страховиків – тільки у разі укладання договору страхування довічної пенсії на користь застрахованої особи	
Типи пенсійних програм	Накопичення пенсійного капіталу; строкова рента на будь-який визначений у договорі термін; пожиттєві ренти (ануїтети); пенсійні виплати на встановлений термін	Строкова пенсія (на строк не менше 10 років), накопичення капіталу
Дохідність від інвестування	Згідно із Законом України «Про страхування» – до 4% річних. Фактичний дохід – від 12% до 14,48% річних	Не гарантується. Вся сума інвестиційного доходу, отриманого за пенсійними активами, за вирахуванням витрат на обслуговування фонду розподіляється пропорційно індивідуальним накопиченням і стає власністю учасника

Джерело: [10]

Таблиця 1

Динаміка основних показників діяльності недержавних пенсійних фондів в Україні

Показники	Станом на 30.06.2015	Станом на 30.06.2016	Станом на 30.06.2017	У % до попереднього року
Кількість укладених пенсійних контрактів, тис. шт.	56,5	60,7	66,5	9,6%
Загальна кількість учасників НПФ, тис. осіб	833,5	831,2	838,0	0,8%
Загальна вартість активів НПФ, млн. грн.	2157,1	2000,3	2248,7	12,4%
Пенсійні внески, всього, млн. грн.	1845,6	1847,8	1945,6	5,3%
Пенсійні виплати, млн. грн.	520,2	580,2	685,2	18,1%
Кількість учасників, що отримали/отримують пенсійні виплати, тис. осіб	79,7	79,7	83,2	4,4%
Сума інвестиційного доходу, млн. грн.	1014,6	917,6	1227,3	33,8%

Джерело: [2]

розмір пенсії визначається залежно від накопиченої суми на індивідуальному пенсійному рахунку кожного учасника НПФ, а в СК, навпаки, здійснюється на основі актуарних розрахунків. У компаніях зі страхування життя передбачається виплата гарантованого інвестиційного доходу в розмірі 4% річних протягом проходження всього строку договору страхування, крім перших 3 років з моменту набрання чинності договором страхування [10]. Адміністративні витрати на обслуговування відповідних програм високі в НПФ та низькі в страховиків, саме тому кожен українець може знайти для себе як позитивні, так і негативні сторони в кожному із вищезазначених суб'єктів недержавного пенсійного забезпечення.

У Державному реєстрі фінансових установ станом на 30.06.2017 р. містилася інформація про 64 недержавних пенсійних фонди, які зареєстровано у 8 регіонах України (71,9% фондів зосереджено у м. Києві), та 22 адміністраторів НПФ [2]. Кількість страхових компаній, які представляють послуги зі страхування життя, станом на 30.06.2017 р. становила 36 (СК «Life»); порівняно з аналогічним періодом 2016 р. кількість «лайфових» страхових компаній скоротилася на 9.

Оцінюючи систему недержавного пенсійного забезпечення в Україні з погляду кількості функціонуючих страхових та пенсійних установ, можна говорити про задовільний стан. Але якщо порівнювати з ситуацією з країнами Європи, які аналогічно реформують пенсійні системи, то ситуація в нашій державі викликає занепокоєння: в Україні до системи НПЗ залучено менше 2% працюючого населення. У країнах з розвинутою ринковою економікою ці показники в десятки разів більші [5].

Аналізуючи кількість учасників НПФ, слід відзначити, що кількість укладених пенсійних контрактів збільшилася на 9,6% порівняно з аналогічним періодом попереднього року. Слід відзначити і збільшення кількості вкладників за рахунок фізичних осіб, що становить на звітну дату 56,5 тис. Водночас учасниками системи недержавного пенсійного забезпечення від початку її запровадження стали 838 тис. осіб, що становить лише 4,2% від майже 20 млн. осіб працюючого населення.

Що стосується загальної вартості активів НПФ, то протягом усього періоду розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення (за винятком років фінансової кризи та 2014 р.) вони зростають. За останні 7,5 років функціонування системи активи зросли у понад 7 разів і сьогодні становлять 2248,7 млн. грн., що на 12,4% або на 248,4 млн. грн. більше порівняно з аналогічним періодом 2016 р.

Основними джерелами формування пенсійних активів є пенсійні внески та інвестиційний дохід, що показують також позитивну динаміку. Так, сума пенсійних внесків за аналізований період 2017 р. становить 1945,6 млн. грн. (зростання показника протягом дванадцяти місяців відбулося на 5,3%). У загальній сумі основну частину, або 95,1%, становлять пенсійні внески від юридичних осіб, на які припадає 1802,1 млн. грн. [2].

Для НПФ властиво формувати портфель, до якого входять об'єкти інвестування з мінімальним ступенем ризику. Тому особливого значення

набуває вибір інвестиційних інструментів, використовуючи які, НПФ зможуть забезпечити захист грошових коштів населення від інфляційних процесів і при цьому отримувати визначений приріст капіталу. На початок 2017 р. активи НПФ були інвестовані в державні та корпоративні облигації, в акції українських емітентів, в грошові кошти, розміщені на депозитах банківських установ, у банківські метали, об'єкти нерухомості (рис. 1).

Цей напрям інвестування у 2017 р. приніс дохід у сумі 1080,5 млн. грн., збільшившись на 23,9%. Тобто у структурі загальних активів частка інвестиційного доходу становить 50% [5].

Таблиця 2

Динаміка основних показників накопичувального страхування в Україні, млн. грн.

Показник	Станом на			
	30.06.2015	30.06.2016	30.06.2017	У % до попереднього року
Страхових премій	561,9	734,6	770,8	4,9
Страхових виплат	255,9	174,4	245,4	40,7
Всього	817,8	909	1016,2	

Джерело: складено авторами на основі [4]

Розмір страхових премій у накопичувальному страхуванні життя станом на 01.07.2017 р. становив 770,8 млн. грн. Цей показник збільшився майже на 5% порівняно з минулим роком. Обсяг страхових виплат станом на звітну дату становив 245,4 млн. грн., що більше на 40,7% порівняно з 2016 роком.

Проаналізувавши основні показники діяльності страхових компаній та недержавних пенсійних фондів, можна говорити про їх позитивні тенденції. Як бачимо, темпи приросту основних показників, таких як кількість укладених пенсійних контрактів, загальна кількість учасників НПЗ, загальна вартість доходу, отриманого від інвестування пенсійних активів, а також обсяги страхових премій та виплат зростають (обсяг страхових премій зріс несуттєво, а обсяг страхових виплат суттєво збільшився на 40,7%, на відміну у НПФ – 18,1%), що свідчить про збільшення споживчого попиту у сфері недержавного пенсійного забезпечення. Але, незважаючи на позитивні зміни в системі недержавного пенсійного забезпечення, існують проблеми, які негативно впливають

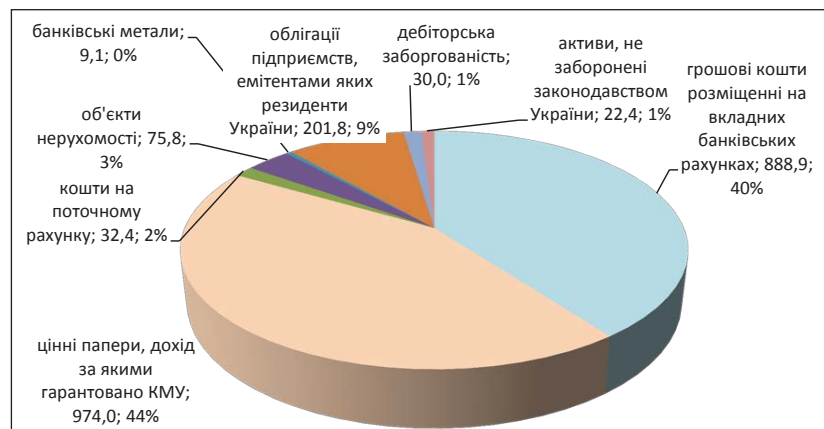


Рис. 1. Структура інвестованих пенсійних активів станом на 30.06.2017 р. (млн. грн.)

Джерело: складено авторами на основі [2]

на розвиток НПФ та СК. Їх можна охарактеризувати такими факторами, як [7]:

- високий рівень інфляції та девальвація гривні, які впливають з економічної та політичної нестабільності в країні;

- недовіра населення до недержавного пенсійного забезпечення, банківських установ та страхових компаній;

- низька фінансова спроможність громадян для участі у системі недержавного пенсійного забезпечення через невеликий рівень доходів населення;

- недостатня розвиненість національного фондового ринку, що зменшує можливості реалізувати в повному обсязі потенційне використання заощаджень домогосподарств (як пенсійних активів) в інвестиційному процесі.

Вітчизняна практика організації діяльності фінансових установ у системі недержавного пенсійного забезпечення є недосконалою і нездатна формуватися на взаємодії банківських і небанківських установ. У зарубіжній практиці діяльність СК і НПФ є взаємодоповнюючою: страховики хеджують ризики пенсійних фондів, а останні купують страхові поліси. У США, наприклад, у середині 70-х рр. згідно з американським Законом про страхування пенсійних виплат створена і діє Корпорація страхування пенсійних виплат – державна установа, яка гарантує фінансову підтримку пенсіонерам у разі банкрутства їх фондів [8].

Акцентуючи увагу на світовому досвіді функціонування НПФ, можна стверджувати, що за досить короткий час розвиненим країнам світу вдалося вирішити питання достойного пенсійного забезпечення громадян, на відміну від вітчизняних НПФ. Так, світові пенсійні активи накопичувальних фондів 16 найбільших ринків світу за останні 10 років збільшилися майже вдвоє і на початок 2016-го становили \$35,3 трлн. Така гігантська цифра відповідає 80% сукупного ВВП цих країн. В Україні пенсійні активи не перевищують 1% ВВП. Для прикладу, у США та Австрії пенсійні фонди концентрують понад 90% ВВП, у Голландії – 120%, у Швейцарії – 113% [6].

З метою поліпшення системи недержавного пенсійного забезпечення в Україні необхідно запровадити такі умови:

- для активізації розвитку недержавного пенсійного страхування вести просвітницьку діяльність серед населення шляхом інформування через ЗМІ, мережу Інтернет, профспілкові організації щодо важливості та основних переваг участі у недержавному пенсійному забезпеченні для власного майбутнього;

- для забезпечення захисту пенсійних активів від різноманітних ризиків, пов'язаних із непрозорістю функціонування суб'єктів, що надають послуги з НПЗ, внести зміни до законодавчих актів щодо чіткого визначення прав учасників НПЗ та регламентування діяльності СК та НПФ;

- для підвищення рівня довіри до фінансових установ, зокрема до страхових компаній, розробити та запровадити ефективну систему державного нагляду у сфері НПЗ та систему гарантування збереження внесків до НПФ та СК у разі неплатоспроможності цих організацій [9].

Висновки з проведеного дослідження. Розвиток недержавного пенсійного забезпечення є одним із головних завдань для нашої країни, незважаючи на те, що СК та НПФ мають відносно невеликі показники зростання. Для удосконалення вітчизняної пенсійної системи вони є найбільш актуальними напрямками у формуванні потужного сектору додаткового забезпечення пенсіонерів та перспективними у формуванні стабільного інвестиційного ринку в Україні.

Для забезпечення розвитку системи НПЗ слід більше залучати економічно-активне населення, а особливо його грошові активи. Вітчизняні СК та НПФ мають проводити політику зацікавленості населення до індивідуальних пакетів забезпечення додаткових виплат у пенсійному віці. Крім цього, необхідно створювати безпосередні механізми захисту пенсійних накопичень та надавати гарантії щодо виконання фондами та страховими компаніями виплат відповідно до умов договору.

Отже, недержавні пенсійні фонди та страхові компанії мають вирішити нагальні проблеми для забезпечення свого функціонування, посилення конкуренції, збільшення власних активів, а також гарантувати кращий рівень життя людей пенсійного віку. Держава має стимулювати розвиток третього рівня пенсійної системи та запроваджувати в ньому інноваційні технології. Уряду необхідно докласти максимум зусиль для реформування пенсійної системи, що сприятиме посиленню економіки загалом, а також забезпечить кращий соціальний захист пенсіонерів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 09.07.2003 № 1057-IV. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1057-15>.
2. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення станом на 30.06.2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://nfp.gov.ua/files/17_Dep_Repetska/NPF_II_kv%202017.pdf.
3. Про страхування: Закон України від 07.03.1996 № 85/96. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon1.rada.gov.ua.
4. Підсумки діяльності страхових компаній станом на 30.06.2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://nfp.gov.ua/files/sk_II_kv_%202017.pdf.
5. Штепенко К.П., Деркаченко А.В. Аналіз діяльності недержавних пенсійних фондів в Україні / К.П. Штепенко, А.В. Деркаченко // Молодий вчений. – 2016. – № 12.1(40). – С. 1006-1010.
6. Світовий досвід пенсійного забезпечення. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tyzhden.ua/Economics/165860>.
7. Дороніна І.І. Недержавні пенсійні фонди в процесі встановлення європейської моделі демократичної держави в Україні / І.І. Дороніна // – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4958>.
8. Ткаченко Є.В. Перспективи розвитку недержавних пенсійних фондів в Україні // [Електронний ресурс] / Є.В. Ткаченко // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2013. – № 16(205). – С. 150-153.
9. Козаренко Л.В. Роль недержавних пенсійних фондів та компаній з страхування життя в розвитку людського потенціалу / Л.В. Козаренко // Бізнес інформ. – № 2. – 2016. – С. 319-328.
10. Беялов Т.Е. Характеристика суб'єктів недержавного пенсійного забезпечення: функціонування і проблеми діяльності / Т.Е. Беялов, Д.І. Коваленко // Актуальні проблеми економіки. – № 2(140). – 2013. – С. 57-62.

УДК 336.7+339.137

Шевцова О.Й.*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри банківської справи
Дніпровського національного університету
імені Олеся Гончара***Сидорчук Н.О.***магістр
Дніпровського національного університету
імені Олеся Гончара*

КОНКУРЕНТНА ПОЗИЦІЯ БАНКУ НА КРЕДИТНОМУ РИНКУ: МЕТОДИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ

У статті проаналізовано різні підходи до оцінки конкурентної позиції банку на кредитному ринку. На прикладі групи банків наведено результати оцінки конкурентної позиції банків на кредитному ринку різними методами. Метод оцінки конкурентної позиції банку на ринках банківських послуг рекомендується обирати відповідно до подальших цілей використання результатів та характеристики можливих груп користувачів: власників, менеджерів, конкурентів або клієнтів банку.

Ключові слова: конкуренція, позиція на ринку, кредитування, рейтинг, банк.

Шевцова Е.И., Сидорчук Н.А. КОНКУРЕНТНАЯ ПОЗИЦИЯ БАНКА НА КРЕДИТНОМ РЫНКЕ: МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ

В статье проанализированы разные подходы к оценке конкурентной позиции банка на кредитном рынке. На примере группы банков приведены результаты оценки конкурентной позиции банков на кредитном рынке разными методами. Метод оценки конкурентной позиции банка на рынках банковских услуг рекомендуется выбирать в соответствии с дальнейшими целями использования результатов и характеристикой возможных групп пользователей: собственников, менеджеров, конкурентов или клиентов банка.

Ключевые слова: конкуренция, позиция на рынке, кредитование, рейтинг, банк.

Shevtsova O.Y., Sydorчук N.O. COMPETITIVE POSITION OF THE BANK ON THE CREDIT MARKET: METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSMENT

The article analyzes various approaches to assessing the competitive position of the bank, in particular, on the credit market. An example of a group of banks is the results of assessing the competitive position of banks in the credit market by various methods. The method of assessing the bank's competitive position in the banking services markets is recommended to be chosen accordingly for the further purposes of using and characterizing users: owners, managers, competitors or clients of the bank.

Keywords: competition, market position, lending, rating, bank.

Постановка проблеми. Протягом останніх трьох років банківська система України перебуває в стані активної структурної трансформації: скорочується кількість банків, підвищуються вимоги до прозорості діяльності та капіталу банку, частка проблемних кредитів у портфелях банків зростає, а привабливість банківських послуг і довіра до банківського сектору зменшуються. У таких умовах банківський менеджмент має оперативного реагувати на негативний вплив факторів зовнішнього середовища, формувати та реалізовувати стратегії підвищення своїх конкурентних переваг, які здатні позитивно виокремити їх у конкурентному середовищі. Ефективне управління конкурентною позицією банку може забезпечити стійкий фінансовий стан банку та слугувати основою формування його конкурентної стратегії. Саме оцінка банком своїх конкурентних позицій у конкурентному середовищі та можливість зробити прогноз щодо їх змін в майбутньому є однією з актуальних проблем діяльності на ринках різних банківських послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти конкуренції у банківській сфері за різними напрямками та методичні основи оцінки конкурентної позиції банків на ринках банківських послуг досліджували Н. Андрушків, А. Бачалов, А. Васюренко, В. Вовк, І. Волощук, Т. Гірченко, О. Добровенко, В. Коваленко, А. Махота, О. Колодізєв, О. Розкошна та інші науковці. Багато публікацій з оцінки конкурентних позицій представлено фахівцями щодо оцінки конкурентних позицій підприємств на товар-

них ринках. Цікавими є праці Т. Белової, Л. Квятковської, П. Кулінічева, О. Масляєвої та ін. Автори не тільки розглядають різні підходи до кількісної оцінки конкурентної позиції, але й визначають різні напрями використання значення конкурентної позиції у подальшій діяльності суб'єктів господарювання. Для одних це можливість здійснити вибір партнера для організації спільного випуску продукції, залучити кошти інвестора в перспективне виробництво, скласти програму виходу підприємства на нові ринки збуту [1]. Інші автори пропонують визначати класифікацію позиції конкурентів, як то абсолютна відсутність позиції, критична позиція, нестійка позиція, досить стійка позиція, перспективно стійка позиція та абсолютно стійка позиція [2]; класифікацію підприємств за типом наявних переваг: спеціалізований лідер, універсальний лідер, спеціалізований послідовник, універсальний послідовник, спеціалізований аутсайдер, універсальний аутсайдер [3, с. 8]. Інтегральну оцінку індикатора ринкової позиції пропонують використовувати для відстеження стійкості банківської установи в умовах інфляції [4]. Водночас актуальним залишається питання вибору методу оцінки конкурентної позиції банку щодо використання різними споживачами для різних видів діяльності.

Постановка завдання. Метою статті є проведення порівняльного аналізу наявних методичних підходів до оцінки конкурентної позиції банку та визначення можливих особливостей їх використання для окремих напрямів діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз розвитку економічних процесів останніх років свідчить, що конкуренція у банківському секторі є домінуючим чинником розвитку. Одна з причин – конкурентний відбір на ринках банківських послуг. Банки, що залишаються на ринку внаслідок жорсткої конкуренції, – це банки, які більш ефективно використовують свій капітал, швидше адаптуються до ринкових нововведень, мають гнучку і стратегічно виважену політику, якісний менеджмент та сучасні інформаційні системи. Інша причина полягає в тому, що конкурентна боротьба за споживача банківських послуг та фінансові ресурси приводить до необхідності постійного розширення асортименту послуг та продуктів, підвищення їх якості.

Щодо поняття «конкурентна позиція», то зараз єдиного його трактування немає. Проте незмінною серед авторів залишається сконцентрованість уваги на стані, позиції, місці у конкурентному середовищі. Формування стійкої конкурентної позиції досягається внаслідок реалізації можливостей підтримувати стратегічно визначену конкурентну позицію на ринку протягом тривалого часу, забезпечувати стабільно високий рівень конкурентоспроможності та конкурентних переваг.

Конкурентна позиція – це порівняльна характеристика основних параметрів фірми щодо лідируючого конкурента. Конкурентну позицію можна розглядати і як місце корпорації на ринку товарів і послуг, які вона виробляє [1], місце на відповідному сегменті або секторі ринку щодо її конкурентів [5].

За іншим визначенням, це – комплексна характеристика стану підприємства у конкурентному середовищі, яка формується внаслідок діалектичної форми існування конкурентних відносин [2]. Також конкурентне позиціонування науковці розглядають як характеристику можливого напрямку розвитку конкурентоспроможності [3].

Різні погляди на сутність конкурентної позиції є однією з причин використання різних методичних підходів до її оцінки.

Для прогнозування конкурентної позиції пропонується використовувати методи моделювання. Так, оцінка конкурентної позиції Л.А. Квятковською проводиться з використанням економіко-математичних методів на засадах чисельного оцінювання ринкових позицій, які акумулюють у собі експертні вагові оцінки та нормативні оцінки факторів [2, с. 183].

Проводити оцінку конкурентних позицій суб'єктів господарювання на основі моделювання факторної системи шляхом розроблення динамічної мультипликативної моделі прямого детермінованого факторного аналізу результатуючих показників пропонує П.К. Кулінічев. Методичною основою визначення автор обирає факторну систему показників зміни: обсягів продукції, відпускних цін, собівартості, структури бізнесу, трансакційних витрат тощо [6, с. 70].

Конкурентну позицію банків пропонується визначати за рахунок: 1) рівня концентрації банківського ринку; 2) порівняльної характеристики основних показників конкурентів; 3) визначення конкурентоспроможності банку [7].

Розгляд конкурентної позиції за часткою капіталу в загальному рівні капіталізації ринку банківських послуг та за динамікою основних показників діяльності здійснюють О. Циганов та І. Веселий [8].

Для визначення позиції щодо основних конкурентів на ринку науковці пропонують використовувати матричні методи. Так, О.А. Добровенко [7] пропонує побудову «гіперповерхні ефективності генерування

чистого прибутку власним капіталом». Автор реалізує цей підхід на основі графічного представлення позицій банків двох варіантів: у межах двовимірного представлення абсолютних значень чистого прибутку та власного капіталу окремих банків, а також абсолютних значень доходів та загальних активів банків. Але такий підхід не дає однозначного бачення конкурентних позицій банків. Характеристики розміщення окремих банківських установ за різними графічними варіантами на двовірній «поверхні» переважно не збігаються. Викликає сумнів також використання терміна «гіперповерхня» для представлення лише двох абсолютних показників. Термін «гіперповерхня» має відображати n -мірний простір, де n має бути більше 2.

Також матричний метод у конкурентному аналізі застосовує Н.С. Меда. Двовимірні матриці на основі моделі Boston Consulting Group, General Electric/McKinsey, Artur de Little обрано критеріями оцінки конкурентоспроможного рівня саме ринкових показників – частки банку на ринку кредитів та депозитів. Рівень цих показників визначає місце банку у системі відповідних координат [9]. Місце та динаміка конкурентних позицій окремих банків за допомогою матриці «частка ринку / рівень рентабельності» автором розглядається як основа формування стратегії банку.

Різновид матричного методу – визначення векторів конкурентної позиції у системі координат матриці SPACE, в якій відображено фактори зовнішнього середовища (привабливість галузі – *IS* і стабільність навколишнього середовища – *ES*) та внутрішнього середовища (фінансовий стан організації – *FS* і конкурентні переваги – *CA*). Через побудову системи координат менеджери визначають положення організації на ринку, стратегічні альтернативи її розвитку та методи їх реалізації. Кожному квадранту матриці відповідає визначений тип поведінки організації на ринку: агресивний, консервативний, захисний та конкурентний [10].

Побудова структури та розрахунок інтегральних показників – це один напрям визначення конкурентної позиції банку. Для формування такого показника Ю.І. Соцька [11, с. 618] використовує питому вагу позичок банку в загальному обсязі кредитної заборгованості в регіоні, частку активів банку у ВРП регіону; рівень концентрації банківського капіталу.

А.В. Махота вказує на те, що рівень позиціонування банку на ринку забезпечують його конкурентні переваги [12].

Проведення конкурентного аналізу методом рейтингування, оцінки позиції одного банку щодо інших за абсолютними значеннями показників діяльності слугує основою підтримки конкурентоспроможності у розробках Т.Г. Іванової [13].

Дослідження вказують на те, що визначення конкурентної позиції банку на ринку банківських послуг за різновидом методів оцінки збігається з оцінкою позиції конкурентної позиції банку на ринку окремих видів діяльності. Для оцінки конкурентної позиції банку на кредитному ринку країни науковцями пропонуються такі методи, як:

- аналіз динаміки складу та структури кредитного портфеля банку у розрізі декількох критеріїв;
- SWOT-аналіз з урахуванням оцінки власного потенціалу та ринкової ситуації [14];
- PEST-аналіз для виявлення політичних, соціальних, економічних, технологічних факторів зовнішнього середовища, що мають вплив на функціонування та перспективу розвитку [15];

– аналіз п’яти сил Портера, що розкриває зміст загроз і можливостей для подальшого формування відповідних стратегій [6];

– рейтинговий метод [13];

– матричний метод для презентації конкурентної позиції банку щодо інших банків-конкурентів [14, 15];

– метод конкурентних переваг, що базується на визначенні основних конкурентних переваг банку, їх ранжируванні й отриманні інтегрального показника [16, 17, 18].

Кожен із представлених методів характеризує різні чинники, що впливають на конкурентну позицію, є інструментом стратегічного аналізу та у подальшому слугує базою для формування необхідної кредитної стратегії.

Рейтинговий метод дає можливість розрахувати конкурентну позицію банку на кредитному ринку у вигляді кількісного значення результативного параметру. Використовують різний набір основних показників банку (від 1 до 10 в інтегральних коефіцієнтах) та його кредитної діяльності. Це дає можливість упорядкувати банківські установи одна щодо іншої.

Матричний метод оцінки конкурентної позиції банку базується на побудові матриці за рахунок 2-4 показників. Цей метод дає змогу порівняти конкурентів за різними критеріями оцінки позиції банку на кредитному ринку.

Визначення конкурентних переваг банку використовують для формування стратегічних цілей, розвитку за рахунок виявлення власних резервів або слабких позицій банків-конкурентів.

Остаточні висновки можливі після практичного використання рейтингового методу, методу конкурентних переваг та матричного методу. Для цього обрано групу банків: «Ощадбанк», «Укресімбанк», «Приватбанк», «Сбербанк», «Райффайзен Банк Аваль», «Промінвестбанк», «Альфа-Банк» та «ОТП Банк».

Результати використання рейтингового методу за загальним обсягом наданих кредитів у 2014-2016 рр. у таблиці 1.

В 2014-2016 роках відбувалося скорочення загальної величини наданих кредитів усього по банківській системі на 307 099 217 тис. грн. Окремим фактором скорочення стало зниження обсягів кредитування ПАТ «ПриватБанк», що займав першу позицію за обсягом наданих кредитів у 2014-2015 рр, а в 2016 р. опинився на третій позиції рейтингу. Понад 90% корпоративного портфеля банку станом на 01.01.15 р. становили кредити, надані компаніям, пов’язаним з акціонерами. Списання банком частини кредитів пов’язаним особам було причиною такого різкого зменшення наданих кредитів «ПриватБанком» [20]. Це вплинуло і на зміну конкурентних позицій інших банків.

Для визначення конкурентної позиції за матричним методом було обрано такі показники, як частка банку на кредитному ринку, рентабельність активів та відносний темп зростання обох показників. Кодування матриці здійснюється у такий спосіб: якщо відповідний показник перевищує середнє значення по групі банків, то встановлюється код 1, якщо значення буде нижче середнього – то 0 (таблиця 2).

Згідно з матричним методом, станом на 01.01.2017 р. лідерами також стали «Укресімбанк» та «Ощадбанк» – банки, що не лише мають велику частку за обсягами кредитного портфеля на ринку, але й характеризуються високою рентабельністю активів щодо інших конкурентів. «Сбербанк», згідно з цим методом, також займає одну з провідних позицій, банк отримав «0» лише за показником темпу зростання рентабельності активів, що є меншим за середнє значення по групі. На восьмій сходинці, згідно з цим методом, розташований «Промінвестбанк».

Оцінка конкурентної позиції конкретного банку методом конкурентних переваг та розрахунку інтегрального показника проведена на основі параметрів, представлених у таблиці 3. Кожному показнику спочатку присвоєно бал від 1 до 4. Бали залежать від діапазону, в який потрапляє значення показника, що відображає кількісний вміст фак-

Таблиця 1
Конкурентна позиція банків України за обсягом наданих кредитів, 2014-2016 рр. (рейтинговий метод)

Банк	01.01. 2015 р. Питома вага, %	Позиція	01.01. 2016 р. Питома вага, %	Позиція	Станом на 01.01.17, тис. грн.	01.01. 2017 р. Питома вага, %	Позиція
ПриватБанк	18,47	1	24,9	1	54 691 631	9,65	3
Ощадбанк	7,93	2	9,2	2	66 194 494	11,68	1
Укресімбанк	5,96	3	7,71	3	58 426 564	10,31	2
Промінвест-банк	4,41	4	4,46	5	27 155 978	4,79	6
Сбербанк	4,31	5	6,31	4	40 393 785	7,13	4
Райффайзен Банк Аваль	3,40	6	3,54	7	28 003 966	4,94	5
Альфа-Банк	2,93	7	3,85	6	25 629 498	4,52	7
ОТП Банк	1,83	8	1,88	8	15 211 493	2,69	8
Усього по банківській системі	100,00		100,00		566 511 619	100,00	

Джерело: побудовано авторами на основі [19]

Таблиця 2
Матриця для оцінки конкурентної позиції банків станом на 01.01.2017 р.

	Код	Частка на кредитному ринку			
		00	01	10	11
Рентабельність активів	00			ПриватБанк	
	01	Промінвестбанк	Альфа-Банк		
	10				
	11		Райффайзен Банк Аваль ОТП Банк	Сбербанк	Укресімбанк Ощадбанк

Джерело: побудовано авторами на основі [1, 2, 19]

тора. Потім отриманий бал множить на відповідний ранг показника.

Інтегральний показник для банку розраховується шляхом додавання чисел, отриманих від множення балів на вагу кожного фактора. Чим більшим є значення інтегрального показника, тим кращою є його конкурентна позиція на кредитному ринку. Побудуємо рейтингову таблицю в порядку зниження величини конкурентної позиції.

За результатами розрахунку інтегрального показника (таблиця 3) лідируючі позиції станом на 01.01.2017 р. за методом конкурентних переваг займають «Райффайзен Банк Аваль», «Альфа-Банк» та «ОТП Банк». За останній рік «ОТП Банк» продемонстрував покращення фінансових показників, станом на 01.01.2016 р. збиток банку після оподаткування становив 2 847 716 тис. грн., а станом на 01.01.2017 р. прибуток банку після оподаткування становив 962 010 тис. грн. Це дало змогу банку покращити свою конкурентну позицію на ринку. Державним банкам «Ощадбанк» та «Укресімбанк», незважаючи на підтримку з боку Міністерства фінансів і досить високу ліквідність, необхідно розв'язати проблеми з якістю кредитних портфелів і знаходженням внутрішніх джерел докапіталізації. Найменший інтегральний показник, а отже, і найнижчу конкурентну позицію займають «Сбербанк» та «Промінвестбанк».

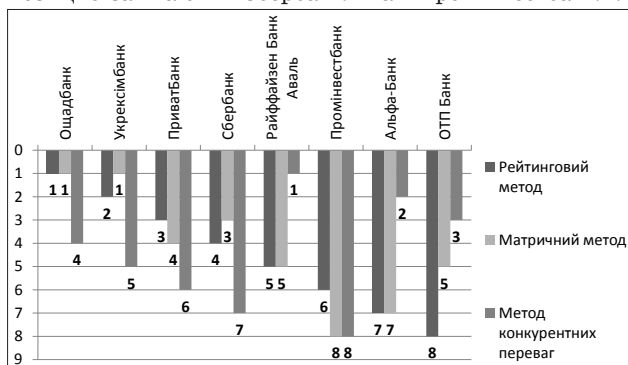


Рис. 1. Порівняння конкурентної позиції банків, яку отримано за рейтинговим методом, матричним методом та методом конкурентних переваг станом на 01.01.2017

Конкурентна позиція банків за методом конкурентних переваг значно відрізняється від конкурентної позиції банків за рейтинговим та матрич-

ним методами. Це пояснюється тим, що цей метод під час розрахунку інтегрального показника включає 8 показників, що дає змогу оцінити конкуренту позицію кожного з аналізованих банків більш об'єктивно.

Висновки з проведеного дослідження. Оцінка конкурентної позиції банківської установи має велике значення, оскільки спрямована на виявлення переваг і недоліків у діяльності банківської установи, порівняння її діяльності з реальними та потенційними конкурентами, визначення важливих чинників зміцнення конкурентних переваг для розроблення стратегічного плану та дає змогу визначити, яку зміну конкурентної позиції можна очікувати за використання сьогоденної стратегії.

Вибір методу залежить від того, з якою метою оцінюється конкурентна позиція банку. Потенційні клієнти банку зазвичай під час вибору банку задля отримання кредиту керуються рейтинговим методом оцінки, що є широко доступним у мережі Інтернет. Проте більш комплексними та об'єктивними є матричний метод та метод конкурентних переваг, якими керуються експерти під час аналізу поточного стану ситуації на кредитному ринку, керівники банків під час обґрунтування управлінських рішень, вибору стратегії. Їхньою перевагою є те, що ці методи відображають не лише кількісну сторону діяльності банківської установи, але і якісні характеристики.

Наявність кількісної та якісної характеристики щодо діяльності банку на ринку кредитних послуг, а також оцінка його конкурентної позиції на кредитному ринку за допомогою різних методів дасть змогу зрозуміти стратегічні орієнтири подальшого розвитку та обґрунтувати конкурентну стратегію з метою утримання або покращення конкурентної позиції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Белова Т.Г. Конкурентні позиції підприємства / Т.Г. Белова, О.Ф. Крайнюченко, Н.О. Ерошина // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/8736/1/23%20%202013.pdf>.
- Квятковська Л.А. Формування моделі оцінки конкурентної позиції машинобудівного підприємства, Л.А. Квятковська, П.К. Куліничев // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки, 2014. – Випуск 6, Частина 2. – С. 183-188.
- Масляєва О.О. Підвищення конкурентоспроможності молокопереробних підприємств: автореф. дис. на здобуття наук, ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О.О. Масляєва. – Дніпропетровськ, 2016. – 20 с.

Таблиця 3

Конкурентна позиція банку на кредитному ринку методом конкурентних переваг станом на 01.01.2017 р.

Банк	Показник (вага показника)	Достатність капіталу (0,1)	Частка банку на ринку кредитних послуг (0,05)	Якість кредитного портфеля (0,05)	Підтримка й ризики власників (0,2)	Безперобійність виплат (0,2)	Рентабельність власного капіталу (0,15)	Ліквідність (0,15)	Системне значення банку (0,1)	Інтегральний показник	Позиція
Райффайзен Банк Аваль		3	2	1	4	4	4	4	3	3,55	1
Альфа-Банк		2	2	2	3	4	1	4	3	3,33	2
ОТП Банк		2	2	2	3	4	4	3	2	3,05	3
Ощадбанк		1	4	1	4	4	3	3,5	4	2,85	4
Укресімбанк		1	4	1	4	4	1	2	4	2,80	5
ПриватБанк		2	3	3	1	4	1	3	4	2,50	6
Сбербанк		1	3	1	1	4	1	1,5	3	1,98	7
Промінвестбанк		4	2	1	1	2	1	1,5	3	1,83	8

Джерело: побудовано авторами на основі [16, 17, 18, 19]

4. Коваленко В.В. Формування ринкової позиції банків в системі управління інфляційним процесом / В.В. Коваленко, Є.В. Шепель // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 6, Ч. 4. – С. 246-250.
5. Котлик А.В. Дослідження сутності ключових понять теорії конкурентоспроможності підприємства та зв'язків між ними / А.В. Котлик // Управління розвитком. – 2011. – № 4. – С. 135-136.
6. Кулінічев П.К. Оцінка факторів впливу на конкурентну позицію підприємства / П.К. Кулінічев // Вісник НТУ «ХПІ», 2013. – № 45(1018). – С. 69-75.
7. Добровенко О.А. Оцінювання конкурентної позиції банківської установи у процесі стратегічного планування / О.А. Добровенко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://chtei-knteu.cv.ua/herald/content/download/archive/2013/v4/NV-2013-V4_44.pdf.
8. Циганов О. Конкурентна позиція українських банків з іноземним капіталом / О. Циганов, І. Веселий // Економіка. – 2011. – № 3(110). – С. 54-60.
9. Меда Н.С. Конкурентна позиція банку: детермінанти визначення та стратегічні альтернативи / Н. Меда // Науковий вісник: зб. наук.-техн. праць. – Національний лісотехнічний університет України. – 2006. – Вип. 16.2. – С. 198-201.
10. Єрмейчук Р.А. Використання збалансованої системи показників і SPACE-аналізу для визначення стратегії банку // Р.А. Єрмейчук, О.С. Безродна // БізнесІнформ. – 2013. – № 8. – С. 277-284.
11. Соцька Ю.І. Методичні підходи до інтегральної оцінки конкурентоспроможності комерційного банку / Ю.І. Соцька // Економіка і суспільство. – Мукачево: МДУ. – С. 617-621.
12. Махота А.В. Інструментарій комплексної оцінки конкурентних переваг банку / А.В. Махота // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2013. – № 2. – С. 163-170.
13. Іванова Т.Г. Оцінка конкурентної позиції банків України, Т.Г. Іванова // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України. – 2014. – № 1.
14. Коваленко Я.В. Конкурентна позиція банку: стратегічно-інноваційні аспекти / Я.В. Коваленко, О.Й. Шевцова // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2011. – Вип. 5(3). – С. 101-108.
15. Вовк В.Я. Матричні моделі аналізу діяльності конкурентів на кредитному ринку / В.Я. Вовк // Вісник Університету банківської справи НБУ. – 2011. – № 2. – С. 220-227.
16. Дребот Н.П. Сутність конкурентоспроможності та оцінка конкурентної позиції банку на ринку депозитних послуг / Н.П. Дребот. – Вісник Університету банківської справи НБУ. – 2009. – № 2. – С. 94-99.
17. Базадзе К. Методологічні засади та практичні аспекти оцінки конкурентоспроможності банків (на прикладі банків у Харківському регіоні) / К. Базадзе // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2013. – Вип. 1(8). – С. 44-53.
18. Розкошна О.А., Бондаркова Д.В. Оцінка конкурентоспроможної позиції банків методом конкурентних переваг / Розкошна О.А., Бондаркова Д.В // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». – 2013. – № 40. – С. 341-344.
19. Основні показники фінансової діяльності банків в Україні у 2016 році [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua>.
20. Націоналізація та ПриватБанк [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://minfin.com.ua>.

УДК 336.12

Шевчук Ю.В.*старший викладач кафедри фінансових ринків
Університету державної фіскальної служби України***СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ:
ФІНАНСОВИЙ АСПЕКТ**

У статті досліджено особливості фінансування сфери охорони здоров'я. Проаналізовано розподіл джерел фінансування медичної сфери, який засвідчує, що бюджетні кошти не в повному обсязі доходять до закладів охорони здоров'я. Здійснено оцінку динаміки основних показників медичного страхування (страхові премії, страхові виплати). Аналізується діяльність десяти найбільших страхових компаній, що надають послуги із добровільного медичного страхування, 75% страхових премій яких задіяні у цій сфері. Визначено першочергові заходи покращення фінансування сфери охорони здоров'я України.

Ключові слова: фінансове забезпечення охорони здоров'я, бюджетне фінансування, медичне страхування, страхові премії, страхові виплати, страхові компанії.

Шевчук Ю.В. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В УКРАИНЕ: ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ

В статье исследованы особенности финансирования сферы здравоохранения. Проанализировано распределение источников финансирования медицинской сферы, удостоверяющее, что бюджетные средства не в полном объеме доходят до учреждений здравоохранения. Осуществлена оценка динамики основных показателей медицинского страхования (страховые премии, страховые выплаты). Анализируется деятельность десяти крупнейших страховых компаний, предоставляющих услуги по добровольному медицинскому страхованию, 75% страховых премий которых задействованы в этой сфере. Определены первоочередные меры улучшения финансирования сферы здравоохранения Украины.

Ключевые слова: финансовое обеспечение здравоохранения, бюджетное финансирование, медицинское страхование, страховые премии, страховые выплаты, страховые компании.

Shevchuk Y.V. THE MODERN STATE OF DEVELOPMENT OF MEDICAL INSURANCE IN UKRAINE: FINANCIAL ASPECT

The article deals with the features of financing health care. The distribution of sources of financing of the medical sphere is analyzed, which shows that budget funds do not fully reach the health care institutions. The estimation of the dynamics of the main indicators of medical insurance (insurance premiums, insurance payments) was assessed. The analysis of the activities of the 10 largest insurance companies providing services of voluntary medical insurance, 75% of insurance premiums which are involved in this sphere. Priority measures to improve financing of the health care sector of Ukraine are identified.

Keywords: financial security of health care, budget financing, medical insurance, insurance premiums, insurance payments, insurance companies.

Постановка проблеми. Сучасний стан справ у сфері медичного страхування в Україні не може повною мірою задовольнити ні власне страховиків, ні споживачів їх послуг – страхувальників. Основною проблемою у сфері медичного страхування України є низький рівень фінансового забезпечення охорони здоров'я, що породжує недофінансування медичних установ, а це, в свою чергу, – надання неякісних медичних послуг. Негайного вирішення також потребують проблеми, пов'язані з недосконалістю законодавчої бази, яка б свідчила про здійснення державою дієвої політики у сфері медичного страхування; низьким рівнем платоспроможності страхувальників і низькою страховою культурою населення, які в підсумку перетворилися в актуальні проблеми сучасності.

Розвиток медичного страхування в Україні потребує впровадження нових механізмів (у частині конкретних важелів і методів впливу) фінансування охорони здоров'я, регулювання сфери медичного страхування за допомогою чітко визначених норм нормативно-правової бази, яка стимулюватиме розвиток медичного страхування. При цьому механізми впливу з боку держави повинні враховувати національні особливості українського типу медичного страхування. Актуальність цієї роботи полягає в оцінці стану медичного страхування в Україні, який повинен мати перманентний характер. Адже в майбутньому здатні виникнути питання про отримання медичного полісу, права та обов'язки суб'єктів цього виду страхування, вибір між державним і приватним страхуванням, для чого й потрібен аналіз того, що відбувається.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості розвитку медичного страхування в Україні досліджуються такими фахівцями-практиками та вченими-економістами, як В. Базилевич, О. Богомолець, Ю. Вороненко, Ю. Гришан, Т. Камінська, С. Козьменко, О. Костюченко, О. Мусій, О. Солдатенко, В. Стеценко та інші. Серед зарубіжних учених питаннями оцінки розвитку медичного страхування займалися Т. Бернігаузен, Г. Каррін, А. Кацага, Дж. Кутзін, Я. Медведь, А. Саган, С. Шишкін, Л. Тарантино, Г. Туркану, К. Верагерт та інші. Незважаючи на вагомий внесок науковців у розвиток медичного страхування, багато питань потребують поглиблених досліджень, зокрема щодо сучасного стану розвитку медичного страхування в Україні.

Постановка мети і завдання. Метою статті є оцінка сучасного стану розвитку медичного страхування в Україні та виявлення його «сильних» і «слабких» сторін. Завданням дослідження є стан розподілу джерел фінансування медичної сфери; оцінка динаміки основних показників медичного страхування; визначення факторів, що гальмують розвиток медичного страхування; розроблення першочергових заходів для покращення фінансування сфери охорони здоров'я в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні внаслідок історичних особливостей фінансування сфери охорони здоров'я відбувається переважно за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів з урахуванням принципу субсидіарності. При цьому з позиції розподілу функцій основна частина асигнувань призначається для фінансування

лікарень та санаторно-курортних закладів (70%), а також поліклінік, амбулаторій, станцій швидкої допомоги (13,5%). На наукові дослідження у сфері охорони здоров'я виділяється менше 1%. За економічними пріоритетами державне фінансування охорони здоров'я розподіляється таким чином: капітальні видатки – 8%, поточні видатки – 92% (в т. ч. фонд оплати праці – 74,0%; медикаменти – 11%; харчування – 5%, оплата комунальних послуг – 10%) [1, с. 13]. Недостатність бюджетних коштів приводить до скорочення обсягів та погіршення якості безоплатних медичних послуг, неналежного стану приміщень та неможливості оновлення обладнання, а також зумовлює досить низьку заробітну плату медичного персоналу.

У 2017 р. загальні видатки Державного бюджету на охорону здоров'я порівняно з 2016 р. мають зрости на 3,4 млрд грн., або на 6%. Запропонований обсяг фінансування медицини як частки загальних видатків державного бюджету має досягти 7,7%¹. Також передбачається збільшення обсягу медичної субвенції для регіонів на 2,4 млрд грн., або на 5,3%, при цьому оплата комунальних послуг медичних закладів здійснюватиметься за рахунок власних доходів місцевих бюджетів. На фінансування місцевих бюджетів та ОТГ у 2017 р. пропонується передати фінансування 29 медичних закладів, які до цього перебували у підпорядкуванні Міністерства охорони здоров'я України. До числа цих закладів належать диспансери та лікарні, що надають високоспеціалізовані послуги (наприклад, послуги, пов'язані з радіаційним захистом населення, розвитком телемедицини), а також санаторії з унікальними можливостями лікування та реабілітації.

Залучення коштів місцевих бюджетів до фінансування медицини – це можливість суттєво розширити фінансування медичних закладів. Однак фінансові можливості територіальних громад є різними. Для багатьох із них, переважно в сільській місцевості, виділення коштів лише на оплату комунальних послуг може виявитися непомірно важким завданням. Тому для запобігання виникненню кризових ситуацій із Держбюджету передбачається виділення у 2017 р. 15 млрд грн. стабілізаційної дотації громадам для згладжування диспропорцій у їхній фіскальній спроможності забезпечувати охорону здоров'я (рис. 1).

Таким чином, бюджетне фінансування сьогодні посідає значну частку у системі фінансування сфери охорони здоров'я. Проте бюджетні кошти не в повному обсязі доходять до закладів охорони здоров'я, що зумовлює хронічний дефіцит у тих установах, що від них залежать. Вирішити цю ситуацію можливо, спираючись на наявні тенденції у структурі джерел фінансування галузі охорони здоров'я. Йдеться про те, що, оскільки майже половина фінансових ресурсів надходить від населення, тобто з приватних джерел, недоцільно й далі посилювати навантаження на бюджет, а легалізувати оплату медичних послуг за рахунок коштів населення шляхом розвитку страхової медицини, зокрема добровільного медичного страхування.

¹ У частині забезпечення громадян ліками проект Бюджету-2017 збільшує видатки на їх закупівлі на 2 млрд. грн., або на 50,6%. При цьому зростання цих видатків очікується також у відсотках до сукупних видатків Держбюджету (з 0,6% до 0,8%) та порівняно з ВВП (з 0,18% до 0,23%). Найбільше зростання заплановане в закупівлі препаратів для лікування туберкульозу, які розширене в 2,4 рази, або на 141%, та препаратів для хворих на ВІЛ/СНІД (зростання в 2,3 рази, або на 133%). У понад півтора рази (на 58%) збільшено видатки на закупівлі ліків для дитячої онкології.

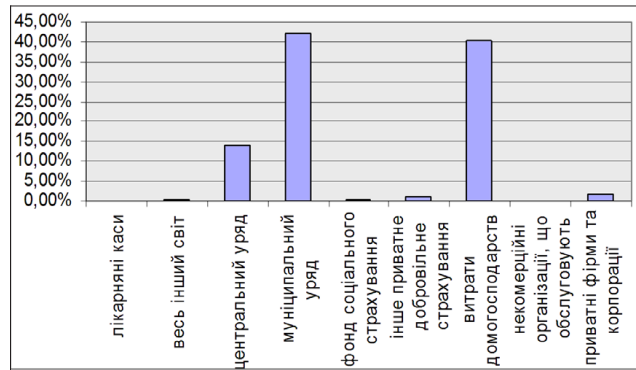


Рис. 1. Розподіл джерел фінансування медичної сфери у 2016 р.

Джерело: складено автором

На жаль, нині рівень розвитку медичного страхування лишається недостатнім. Сьогодні слід констатувати досить низький рівень розвитку ринку медичного страхування в Україні. За умов відсутності обов'язкового медичного страхування він представлений лише добровільним медичним страхуванням [2].

З погляду застрахованих, тобто осіб, які мають медичний поліс, проблема розвитку медичного страхування полягає у відсутності традицій страхування здоров'я. У результаті зростання ринку медичного страхування відбувається передусім за рахунок корпоративних клієнтів, які страхують своїх працівників. Що ж до індивідуальних клієнтів, то вони часто сприймаються страховиком як потенційно ризиковані, адже бажання застрахувати здоров'я зазвичай є свідченням наявних або потенційних проблем зі здоров'ям [3].

Незважаючи на наведені фактори, страховий ринок загалом залишається найбільш капіталізованим серед інших небанківських ринків [4, с. 69], а ринок медичного страхування – його важливим сегментом. Сьогодні в Україні відповідно до чинного законодавства існують такі види добровільного медичного страхування, як медичне страхування (безперервне страхування здоров'я) та страхування медичних витрат [2]. Розглянемо динаміку розвитку кожного з цих видів страхування окремо (табл. 1).

Аналізуючи показники розвитку медичного страхування і страхування витрат, слід звернути увагу на додатні значення цих показників, що в умовах фінансової кризи свідчить про потужний потенціал його розвитку. Хоча позитивні значення росту чистих страхових премій невинно зменшувалися до 2014 р. (з 34,38% до 22,1%), в подальшому розпочинається їх зростання (окрім страхових виплат, приріст яких знизився з 18,88% у 2011 р. до 4,0% у 2016 р.). Динаміка показників страхування медичних витрат була також позитивною, причому спостерігається певне прискорення темпів росту (табл. 2).

Темпи приросту чистих страхових премій зросли з 34,69% до 43,03%, а страхових виплат – з 18,82% до 28,2%, загалом валові страхові премії зросли майже вдвічі, що є позитивною тенденцією. Отже, такий вид страхування, як страхування медичних витрат користується більшим попитом і активніше пропонується вітчизняними страховими компаніями.

Станом на 30.06.2017 р. медичним страхуванням займаються 300 страхових компаній, які задекларували свій інтерес до ДМС. Так, за даними 2016 р. найбільші 10 компаній відповідальні за 75% страхових премій у цій сфері (табл. 3).

Таблиця 1

Динаміка показників медичного страхування (безперервне страхування здоров'я)

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Чисті страхові премії	809,40	1 087,70	1 280,10	1 395,70	1 507,10	1 862,10	2280,2
Динаміка зміни, %	-	34,38	17,69	9,03	7,98	23,56	22,1
Валові страхові премії	859,60	1 165,40	1 322,10	1 487,50	1 625,40	1 929,20	2355,5
Динаміка зміни, %	-	35,57	13,45	12,51	9,27	18,69	22,9
Страхові виплати	632,90	752,40	901,00	1 010,40	1 108,60	1 198,50	1341,4
Динаміка зміни, %	-	18,88	19,75	12,14	9,72	8,11	11,90

Джерело: складено автором на основі джерела 5

Таблиця 2

Динаміка показників страхування медичних витрат

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Чисті страхові премії	213,90	288,10	317,90	323,40	321,70	469,20	671,3
Динаміка зміни, %	-	34,69	10,34	1,73	-0,53	45,85	43,03
Валові страхові премії	229,80	304,20	324,90	334,70	332,10	490,70	727,0
Динаміка зміни, %	-	32,38	6,80	3,02	-0,78	47,76	48,1
Страхові виплати	86,60	102,90	120,60	102,40	112,10	169,20	216,8
Динаміка зміни, %	-	18,82	17,20	-15,09	9,47	50,94	28,2

Джерело: складено автором на основі джерела 5

Таблиця 3

Найбільші страхові компанії, що надають послуги із добровільного медичного страхування

№	Страхова компанія	Премії, тис. грн.	Виплати, тис. грн.	Рівень виплат, %
1	Провідна	172 055,40	84 238,60	48,96
2	Нафтогазстрах	118 097,50	80 688,50	68,32
3	УНІКА	87 860,80	56 072,10	63,82
4	АХА Страхування	81 232,00	43 955,00	54,11
5	АЛЬФА Страхування	71 084,50	26 906,40	37,85
6	РЗУ Україна	66 003,90	28 857,20	43,72
7	ІНГО Україна	62 652,10	32 112,10	51,25
8	Українська страхова група	45 196,30	26 403,70	58,42
9	Іллічівське	44 293,60	24 393,20	55,07
10	Країна	43 030,20	24 022,50	55,83
11	Інші компанії	262 777,30	161 127,90	61,32
	Всього	1 054 283,60	588 777,20	55,85

Джерело: складено автором на основі джерела 6

Окрім важкої політичної та економічної ситуації, що негативно впливає на стан страхування загалом, розвитку ДМС перешкоджають:

– висока вартість страхового полісу (в середньому від 5000 грн);

– відсутність єдиного стандарту щодо базового набору медичних послуг, що можуть бути охоплені полісом;

– небажання населення користуватися ДМС через низький рівень довіри до страхових компаній, низький рівень життя і низьку культуру у сфері охорони власного здоров'я;

– незацікавленість самих страховиків через складність такого виду страхування за мінімальної рентабельності (рівень страхових виплат – 65-70% і вище);

– великі початкові витрати страховиків для початку сервісного обслуговування клієнтів, оскільки наявна мережа медичних закладів не спроможна забезпечити належну якість медичних послуг;

– функціонування традиційного тіньового ринку медичних послуг, що сьогодні більш вигідний і зрозумілий для пацієнтів

– відсутність державної підтримки розвитку ДМС, зокрема податкових пільг для медичних закладів, що використовують ці програми.

Водночас слід наголосити, що ринок добровільного медичного страхування, незважаючи на зазначені проблеми, поступово відновлюється. Зокрема, у 2016 році валові надходження страхових премій зросли на 147,6 млн. грн. (14,9%) порівняно з аналогічним періодом попереднього року [6]. Загалом станом на кінець 2016 р. медичне страхування становило лише 6,8% у структурі чистих страхових премій за видами страхування.

Таким чином, загалом позитивна динаміка розвитку медичного страхування не супроводжується суттєвим збільшенням його обсягів та популярністю серед населення. Саме це є причиною збереження незначної частки медичного страхування у структурі фінансування охорони здоров'я – 1,01% [7].

Загалом незадовільний стан фінансування охорони здоров'я визначається багатьма несприятливими соціальними та економічними чинниками: складною ситуацією в економіці та екології, низьким рівнем добробуту, значним поширенням шкідливих звичок та відсутністю в суспільстві цінностей здорового способу життя, а також, не в останню чергу, низькою якістю медичного обслуговування та нерівністю громадян щодо доступності та якості медичних послуг. При цьому однією із головних причин недоступності та низької якості послуг у сфері охорони здоров'я, яка уже зазначалася, є застаріла, неефективна модель фінансування системи охорони здоров'я, наслідком чого є хронічний дефіцит фінансових ресурсів галузі та нерозвиненість медичного страхування. Розвиток медичного страхування гальмують такі фактори, як:

– невизначеність перспектив щодо медичного страхування на загальнодержавному рівні;

– низькі доходи українців, через що завчасно про власне здоров'я піклується незначна кількість населення;

– висока вартість страхових полісів з медичного страхування, що робить їх менш доступними для широкого кола страхувальників;

– прихований характер потреби в медичному страхуванні у більшості населення, зумовлений офіційно безкоштовною, фінансованою з державного бюджету медичною системою [8, с. 192].

При цьому, незважаючи на падіння темпів розвитку страхової медицини, вона демонструє загалом позитивну динаміку розвитку, що вказує на необхідність її підтримки державою. Йдеться про актуалізацію питання зміни моделі фінансування сфери охорони здоров'я. У такому контексті першочерговими заходами вважають передусім прозоре використання фінансових ресурсів, що включає:

– залежність рівня фінансування від результату діяльності лікувальних закладів (наприклад, залежно від структури, обсягів та якості наданої допомоги);

– надання медичної допомоги без прямої оплати, згідно з договором медичного страхування;

– безкоштовний характер швидкої та невідкладної допомоги (за рахунок бюджетних коштів);

– створення єдиної методики розрахунку собівартості медичних послуг у державних і комунальних медичних закладах країни [9, с. 79].

У наведеному переліку одним із заходів виокремлено використання страхових коштів для оплати послуг у сфері медицини. Ми поділяємо цю думку, що пояснюється низкою переваг, які має фінансування за рахунок страхових коштів перед прийнятим в Україні чисто бюджетним фінансуванням. Стимулом для розвитку добровільного медичного страхування та медичного страхування загалом могло б стати запровадження системи обов'язкового медичного страхування. Законодавчі ініціативи у цій сфері існують досить давно, але відповідне законодавство натепер так і не прийняте.

Водночас слід вказати, що запровадження обов'язкового медичного страхування стикається з низкою проблем. Так, введення високих тарифів на обов'язкове медичне страхування сьогодні неможливе через відносно низькі доходи населення. Введення ж низьких тарифів суттєво не виправить становища із фінансуванням охорони здоров'я. У зв'язку з цим запровадження обов'язкового медичного страхування може стримуватися нестачею фінансових ресурсів, що, у свою чергу, здатне привести до погіршення показників здоров'я населення, посилення нерівності між різними верствами населення в якості і доступності медичної допомоги. Окрім цього, система обов'язкового медичного страхування має враховувати необхідність фінансового забезпечення охорони здоров'я для непрацюючого населення. Із цих причин перехід до бюджетно-страхової моделі фінансування медицини має бути поступовим.

Висновки з проведеного дослідження. В Україні на сучасному етапі склалася негативна ситуація

у сфері фінансування страхової медицини. Домінування у структурі джерел бюджетних коштів, яких не вистачає і які не завжди ефективно розподіляються, вкрай незначна частка страхової медицини як джерела фінансування, позитивні, проте невисокі темпи зростання ринку медичного страхування не спроможні повною мірою задовольнити потреби охорони здоров'я у фінансових ресурсах. Причини цієї ситуації переважно мають об'єктивний характер, пов'язаний із нестачею бюджетних коштів, складною економічною ситуацією, падінням доходів населення, відсутністю традицій страхування. У підсумку Україна суттєво відстає від інших країн за обсягами фінансування страхової медицини, що загрожує негативними соціально-економічними наслідками. Змінити ситуацію спроможне реформування механізму фінансування медичного страхування, що дасть змогу підвищити ефективність акумулювання коштів та їх витрачання, суттєво покращить фінансове забезпечення страхової медицини.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики. Статистичний бюлетень «Національні рахунки охорони здоров'я (НРОЗ) України 2011» Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/15/Arch_nroz_bl.htm.
2. Про страхування: Закон України від 07.03.1996 № 85/96-ВР // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1996. – № 18. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>.
3. Проблеми та перспективи розвитку медичного страхування в Україні / Пономарьова О.Б., Проценко КВ., Стовбун А.О. // Молодий вчений. – 2016. – № 5(32). – С. 141-145.
4. Волошин В.В. Позитивні та негативні аспекти розвитку страхового ринку в Україні на сучасному етапі / В.В. Волошин, О.П. Волошин // Проблеми та перспективи розвитку економіки і підприємництва та комп'ютерних технологій в Україні: збірник тез доповідей XI науково-практичної конференції, 30 березня – 4 квітня 2015 р. / Міністерство освіти і науки України, Національний університет «Львівська політехніка», Інститут підприємництва та перспективних технологій. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2015. – С. 68-71.
5. Офіційний сайт Національної комісії що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://nfp.gov.ua/files/sk_%202016.pdf.
6. Офіційний сайт Фориншурер [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/ratings/nonlife/16/6/45>.
7. Державна служба статистики. Статистичний бюлетень «Національні рахунки охорони здоров'я (НРОЗ) України». 2013 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/16/Arch_nroz_bl.htm.
8. Сучасний стан фінансування розвитку медичного страхування у страхових компаніях / І.В. Попович // Інноваційна економіка. – 2015. – № 1. – С. 186-193.
9. Філонова І.Б. Нові підходи до фінансування вітчизняної сфери охорони здоров'я // Економіка України. – 2015. – № 3(640). – С. 76-83.

УДК 336.717.061

Якименко С.О.*студентка спеціальності «Фінанси і кредит»
Запорізького національного університету***Кушнір С.О.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Запорізького національного університету*

ОСОБЛИВОСТІ КРЕДИТУВАННЯ ЮРИДИЧНИХ ОСІБ РЕГІОНАЛЬНИМИ БАНКАМИ НА ПРИКЛАДІ БАНКІВ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті здійснено детальний аналіз та дослідження особливостей кредитування юридичних осіб регіональними банками на прикладі банків Запорізької області. Проаналізовано сучасний стан та динаміку банків України, структуру їх чистих активів. Здійснено порівняльний аналіз обсягів кредитів юридичним особам регіональними банками та проаналізовано структуру виданих кредитів за видами економічної діяльності. Визначено проблеми та фактори поліпшення розвитку кредитування юридичних осіб в Україні.

Ключові слова: кредитування, юридичні особи, регіональні банки, комерційний банк, Національний банк України.

Якименко С.А., Кушнір С.А. ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ РЕГИОНАЛЬНЫМИ БАНКАМИ НА ПРИМЕРЕ БАНКОВ ЗАПОРОЖСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье осуществлен детальный анализ и исследование особенностей кредитования юридических лиц региональными банками на примере банков Запорожской области. Проанализированы современное состояние и динамика банков Украины, структура их чистых активов. Осуществлен сравнительный анализ объемов кредитов юридическим лицам региональными банками и проанализирована структура выданных кредитов по видам экономической деятельности. Определены проблемы и факторы улучшения развития кредитования юридических лиц в Украине.

Ключевые слова: кредитование, юридические лица, региональные банки, коммерческий банк, Национальный банк Украины.

Yakymenko S.O., Kushnir S.O. THE SPECIFICS OF CORPORATE LENDING BY REGIONAL BANKS ON THE EXAMPLE OF BANKS IN ZAPORIZHZHIA REGION

The article presents a detailed analysis and study of features of corporate lending by regional banks on the example of banks in Zaporizhzhia region. The current state and dynamics of Ukrainian banks, the structure of their net assets are analyzed. A comparative analysis of the volumes of corporate loans of the regional banks and the structure of loans by types of economic activity are implemented. The issues and factors of improvement of crediting of legal entities in Ukraine were identified.

Keywords: crediting, legal entities, regional banks, commercial bank, National Bank of Ukraine.

Постановка проблеми. У часи швидкої глобалізації постає необхідність перерозподілу капіталу та інтеграції вітчизняної економіки на загальноєвропейські ринки. Необхідною умовою для розвитку господарської діяльності є інвестиції, проте українські підприємства все частіше зіштовхуються з проблемою їх нестачі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми та перспективи розвитку банківського кредитування розглянуто у роботах багатьох вітчизняних економістів: В. Базилевича, В. Вітлінського, А. Гриценка, А. Гальчинського, Б. Івасіва, Т. Ковальчука, Л. Кузнецова, Б. Луціва, І. Лютого, А. Мороза, В. Міщенко, С. Мочерного, В. Стельмаха, М. Савлука, М. Пуховкіної, А. Чухна та інших. Деякі аспекти розвитку інвестиційного кредитування юридичних осіб банківським сектором висвітлені у дослідженнях І. Будника, О. Вовчака, В. Кравченко, Т. Майорової тощо.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати мету статті, яка полягає в аналізі банків України, в тому числі поглибленому дослідженні особливостей кредитування юридичних осіб регіональними банками Запорізької області, та визначенні проблем і заходів поліпшення розвитку кредитування задля пришвидшеного подолання банківської кризи в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Банківська система багатьох країн світу є провідною ланкою для розвитку економічної політики держави, а банківський кредит відіграє одну з найважливіших

ролей у стимулюванні відтворювальних процесів в економіці.

Банківський сектор України за останні роки пережив не мало потрясінь, таких як ліквідація та виведення великої кількості банків, скорочення іноземного капіталу та банкрутство. Все це приводить до затягування банківської кризи і, як наслідок, до стримування розвитку економіки України.

Внаслідок несприятливих економічних та політичних умов та виведення банків, що відбувалися протягом останніх років, банківська інфраструктура значно скоротилася (рис. 1). Найголовнішими причинами, які вплинули на зміну кількості банків, є оптимізація мереж окремих банків, непрозора структура власності та оголошення акціонерів про ліквідацію. Крім того, слід зазначити, що на рис. 1 ПАТ КБ «Приватбанк» виокремлено окремий рядок задля зменшення похибки між приватними та державними банками у 2013-2017 рр., адже протягом 2016 року цей банк був націоналізований.

Банківський кредит забезпечує грошовими ресурсами підприємства різних форм власності та сфер господарювання та є джерелом фінансування поточної господарської діяльності.

Банківський кредит – сума тимчасово вільних грошових коштів, яку банк надає з умовою повернення на певний період клієнтам для цільового забезпечення (підтримки) підприємницьких програм або задоволення споживчих потреб.

У структурі чистих активів банківського сектору велику частку займають кредити, надані юридич-

ним особам. Протягом 2013-2017 рр. кредити бізнесу у структурі чистих активів скорочувалися, натомість зросли частки цінних паперів, що рефінансуються Національним банком України.

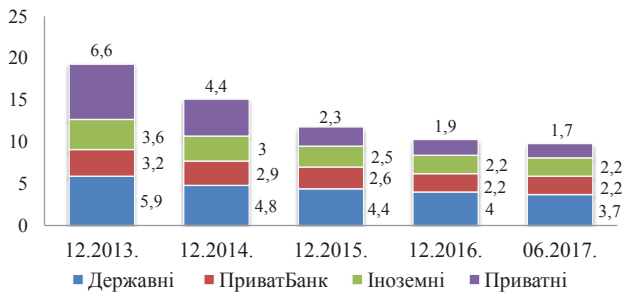


Рис. 1. Динаміка та структура банків України у 2013-2017 рр.

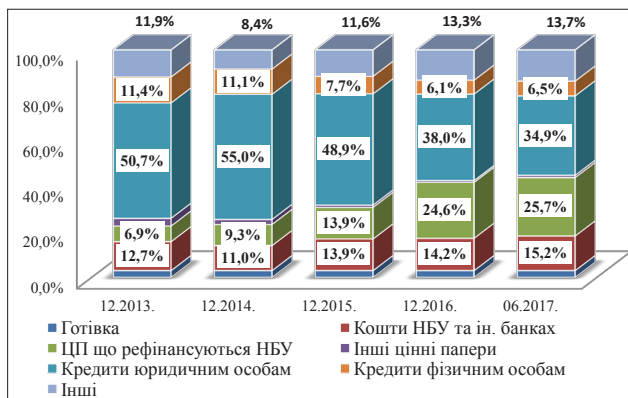


Рис. 2. Структура чистих активів банківського сектору у 2013-2017 рр. [1]

Як видно з рисунку 2, кредити юридичним особам мають значну вагу у структурі активів банків. Ефективна кредитна діяльність є важливим складником розвитку банків, адже видані кредити забезпечують дві третини доходу, хоч і є найризиковішою їх частиною.

За інформацією НБУ, у 2017 році попит на кредити юридичним особам є нестабільним:

– поступово зростає попит на кредити у корпорацій. Ключові фактори, які його зумовлюють, не змінилися – це потреба бізнесу в оборотному капі-

талі та інвестиціях, здешевлення кредитів та необхідність реструктурувати наявну заборгованість;

– банки погіршили оцінки закредитованості великих підприємств (зменшилися на 4% порівняно з I кварталом 2017 року) та малого і середнього підприємництва (10% проти -5%) [2].

Перешкодою розвитку банківських установ сьогодні є великий рівень проблемних кредитів, що привело до курсової проблеми – банки вимушені повертати строкові валютні депозити тоді, коли платоспроможність клієнтів за строковими валютними кредитами стрімко зменшується. У підсумку банки змушені піднімати ставки за валютними кредитами, йти на міжбанківський ринок або залучати кошти у материнських структур.

Незважаючи на вищезазначені проблеми, відповідно до прогнозів Національного банку України кредитування юридичних осіб протягом наступних 12 місяців матиме позитивну динаміку.

Кожна область України має свої регіональні банки, які мають певні особливості у своїй діяльності. Зважаючи на те, що значну частину банківських послуг становить саме банківське кредитування, розглянемо особливості кредитування юридичних осіб регіональними банками на прикладі банків Запорізької області.

У Запорізькій області зареєстровані три регіональні банки: АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК», ПАТ «МОТОР-БАНК» АТ «МетаБанк».

З кінця грудня 2016 року до початку жовтня 2017 року рейтинг банків України за обсягом портфелів виданих кредитів юридичним особам мав незначні зміни. Зауважимо, що регіональні банки Запорізької області не зайняли перших позицій у рейтингу, а розміри виданих ними кредитів юридичним особам є незначними щодо загального кредитного портфеля. Кредитний портфель за виданими кредитами юридичним особам з урахуванням резервів станом на 31.12.2016 р. становив 479 334 492 тис. грн. У таблиці 1 представлений рейтинг банків за кредитами, виданими юридичним особам без резервів, який узагальнено на основі проміжної фінансової звітності банківських установ за III квартал 2017 року.

Загалом відношення кредитного портфеля з кредитування юридичних осіб у 2016-2017 рр. регіональних банків Запорізької області до банків України становить 0,4-0,5% відповідно.

Таблиця 1

Порівняльна таблиця обсягів виданих кредитів юридичним особам без резервів за рейтингом ТОП-10 банків та регіональних банків Запорізької області (тис. грн.)

№ п/п	Банк	Кредити юридичним особам без резервів, тис. грн.		Абсолютне відхилення, тис. грн.	Темп приросту, %
		31.12.2016	30.09.2017		
1	ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК»	178 428 000	178 613 000	185 000	0,10%
2	АТ «Ощадбанк»	110 456 105	114 415 038	3 958 933	3,58%
3	АТ «Укрексімбанк»	103 567 381	102 928 963	-638 418	-0,62%
4	ПАТ «СБЕРБАНК»	60 189 800	51 441 392	-8 748 408	-14,5%
5	ПАТ «Промінвестбанк»	50 063 834	43 699 075	-6 364 759	-12,71%
6	АТ «Райффайзен Банк Аваль»	37 192 424	37 400 349	207 925	0,56%
7	ПАТ «АЛЬФА-БАНК»	27 743 843	24 184 295	-3 559 548	-12,83%
8	ПАТ «ПУМБ»	25 551 411	27 881 470	2 330 059	9,12%
9	АБ «УКРГАЗБАНК»	22 685 974	33 599 499	10 913 525	48,11%
10	АТ «УкрСиббанк»	16 791 593	14 528 300	-2 263 293	-13,48%
	банки Запорізької області:				
11	АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК»	2 146 387	1 937 037	-209 350	-9,75%
12	АТ «МетаБанк»	224 343	330 685	106 342	47,40%
13	ПАТ «МОТОР-БАНК»	154 012	616 869	462 857	300,53%

У структурі кредитного портфеля регіональних банків Запорізької області (АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК», ПАТ «МОТОР-БАНК» та АТ «МетаБанк») встановлено, що найбільшу питому вагу обсягу кредитів юридичним особам без резервів за підсумками III кварталу 2017 року (67%) займає портфель АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК» (рис. 3).

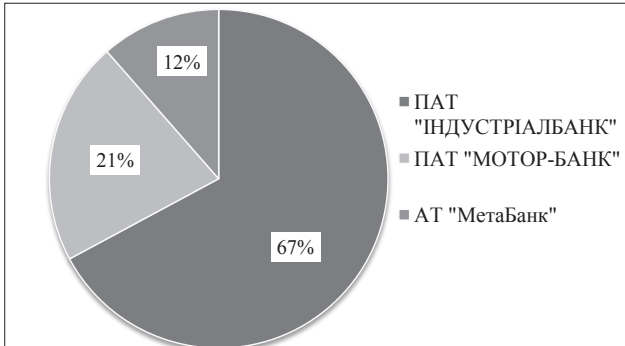


Рис. 3. Частка виданих кредитів юридичним особам банківськими установами, зареєстрованими у Запорізькій області, станом на 30.09.2017 р.

Значна частка кредитів юридичним особам, виданих АТ «МетаБанк» та ПАТ «МОТОР-БАНК», спрямована на кредитування виробництва та торгівлі, вагома частка кредитів АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК» належить будівництву й управлінню нерухомістю (рис. 4).

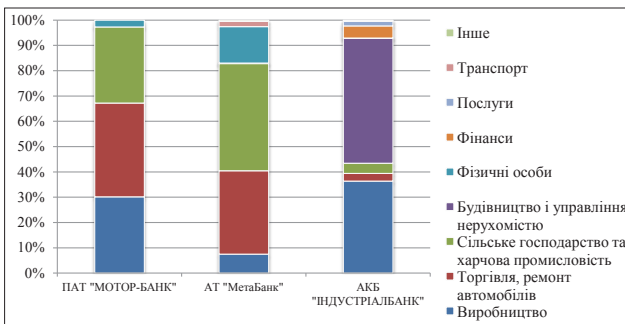


Рис. 4. Структура кредитів за видами економічної діяльності регіональних банків Запорізької області у 2016 році

Аналіз діяльності АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК» показує, що за 2016 р. банк отримав збільшення доходу за рахунок збільшення процентних доходів від кредитування клієнтів, що становлять 80,75% від загального обсягу доходів, або 302 834,6 тис. грн. Якщо проаналізувати структуру кредитів банку, то можна побачити, що кредити юридичним особам становлять 95%.

Динаміка структури кредитів банку протягом 2015-2016 рр. була позитивною, та за півроку 2017 р.

відзначаються негативні тенденції. Кредити юридичним особам станом на кінець червня 2017 р. порівняно з кінцем 2016 р. зменшилися на 10%.

Під час розроблення кредитних продуктів АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК» враховуються індивідуальні галузеві особливості підприємств в умовах регіонів присутності банку, особливості великого, середнього і малого бізнесу.

Однією з головних особливостей банку є те, що установа надає кредити на придбання сільгосптехніки та обладнання «АГРО-ТЕХНІКА» та кредитну лінію на поповнення обігових коштів «АГРО-ПЕРСПЕКТИВА» з можливістю встановлення індивідуального графіка погашення основної суми кредиту та відсотків, враховуючи сезонність виробництва та грошові потоки клієнта [3].

Частка виданих кредитів юридичним особам ПАТ «МОТОР-БАНК» станом на 30.09.2017 р. становить 21%, (до 6% станом на кінець 2016 р.). Вищезазначений регіональний банк Запорізької області в 2016 р. застосовував політику щодо поліпшення фінансових результатів, яка полягала в утриманні процентних ставок за кредитними операціями з юридичними особами на рівні, вищому за рівень облікової ставки НБУ. Аналіз фінансової звітності ПАТ «МОТОР-БАНК» показує, що обсяг та структура кредитів за видами економічної діяльності зазнали змін (рис. 5).

Головними стримуючими факторами зростання клієнтського кредитно-інвестиційного портфеля є високий рівень ризиків кредитування прямого позичальника. Перспективним напрямом розвитку ПАТ «МОТОР-БАНК» є розширення кредитних продуктів шляхом створення нових видів та оптимізації існуючих процедур, що вплинуло на результати і спонукало стрімке зростання кредитного портфеля у понад 3 рази станом на 30.09.2017 р. [4, с. 29].

Це відбулося за рахунок поживлення ділових стосунків зі стратегічним клієнтом – АТ «Мотор Січ», внаслідок чого кредити юридичним особам у виробництво зросли майже у 10 разів (із 47 768 тис. грн. у 2016 р. до 427 891 тис. грн. станом на 30.09.2017 р.). Крім того, основними чинниками, що визначили діяльність банку у 2017 р., були також низька волатильність курсу національної валюти до основних іноземних валют, висока конкуренція на ринку кредитування прямого позичальника з боку великих банків та, як наслідок, зменшення рівня процентних ставок.

На рис. 3 зазначено, що 12% виданих кредитів юридичним особам було видано АТ «МетаБанк». Головною особливістю цього банку є те, що кредити видаються лише агровиробникам, агротрейдерам, переробникам, зберігачам, операторам ринку FMCG. Таку кредитну політику можна пояснити тим, що сільське господарство – одна з небагатьох галузей, здатних забезпечити надходження валюти до країни.

Таблиця 2

Динаміка та структура кредитів АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК» (тис. грн.)

Кредити клієнтам/період	31.12.2015	31.12.2016	30.06.2017	Темп росту у 2017 р. до 2015 р.	Темп росту у 2017 р. до 2016 р.
Кредити юридичним особам	2 019 217	2 146 387	1 938 645	96%	90%
Іпотечне житлове кредитування	71 155	64 285	59 079	83%	92%
Споживчі кредити	23 179	28 796	29 474	127%	102%
Усього кредити клієнтам	2 113 551	2 239 468	2 027 198	96%	91%
Мінус – Резерв під зменшення корисності	(157 186)	(155 835)	(211 895)	135%	136%
Кредити клієнтам	1 956 365	2 083 633	1 815 303	93%	87%

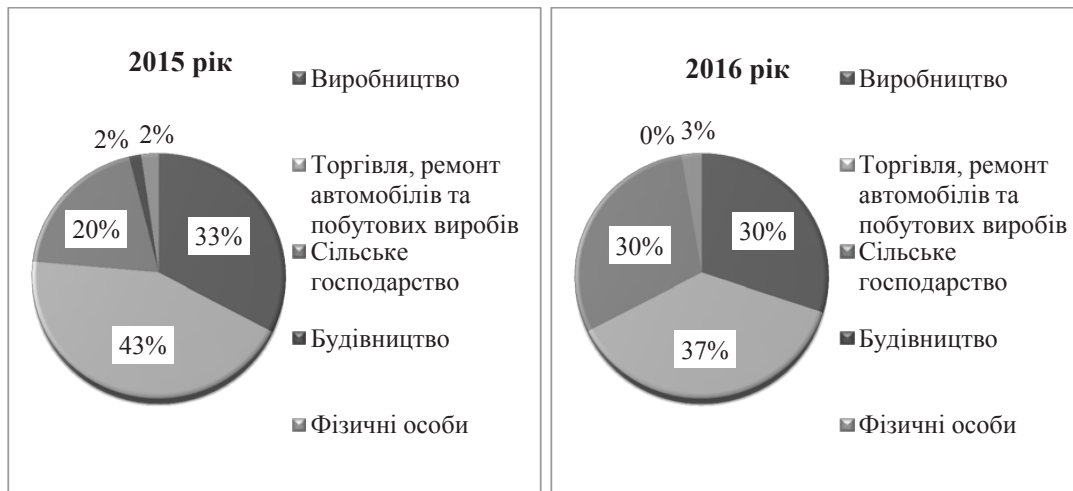


Рис. 5. Структура кредитів ПАТ «МОТОР-БАНК» за видами економічної діяльності у 2015-2016 рр.

Ця галузь чи не єдина в умовах війни показала невелике зростання, проте аграрно-сировинний комплекс слід розглядати як засіб акумуляції ресурсів для розвитку нових галузей з високою доданою вартістю [5].

Отже, спільною рисою регіональних банків, зареєстрованих у Запорізькій області, є повна чи часткова орієнтація кредитування суб'єктів господарювання у галузі сільського господарства, харчової та переробної промисловості (виробництва) та торгівлі. Це можна пояснити там, що Запорізька область має достатній виробничий потенціал для забезпечення населення основними продуктами харчування. Регіон має потужну харчову та переробну промисловість, яка здатна переробляти сільськогосподарську продукцію, вироблену в області, забезпечувати населення регіону харчовими продуктами, а також здійснювати їх постачання за межі області та України. Збільшення особливих пропозицій щодо кредитування у цих галузях значно поліпшуватиме умови кредитування для сільськогосподарських виробників та виробничих підприємств.

На жаль, банки все частіше стикаються з різними зовнішніми та внутрішніми чинниками, що стримують їхню діяльність у частині кредитування юридичних осіб. До внутрішніх факторів належить висока вартість кредитних ресурсів, високий рівень кредитного ризику позичальника для банку та високий рівень ділових ризиків, відсутність необхідної фінансової підтримки з боку держави для позичальника.

Серед найголовніших зовнішніх чинників стримування юридичного банківського кредитування можна виокремити:

- значні політичні, соціальні та юридичні ризики;
- високий реальний та очікуваний рівень інфляції;
- нестабільну динаміку та девальваційний тиск на курс гривні;
- високе боргове навантаження.

Задля зменшення негативного впливу вищезазначених чинників на банківський сектор та подолання банківської кризи необхідно є ефективною підтримка уряду і Національного банку України через своєчасні та скоординовані дії. Адже досвід найбільших фінансово-банківських систем у світі підкреслює, що чим швидше держава допоможе банкам стабілізувати свою діяльність, тим швидше мине криза та поліпшиться стан економіки країни.

Для регіональних банків Запорізької області визначними факторами для поліпшення та розвитку кредитування юридичних осіб мають стати:

- підвищення якості обслуговування клієнтів;
- нарощування та збереження ресурсної бази;
- покращення внутрішніх процесів за рахунок їх автоматизації;
- розроблення нових програм та вдосконалення кредитування й обслуговування підприємств малого та середнього бізнесу;
- проведення аналізу та робота з проблемною заборгованістю;
- аналіз стану кредитів у розрізі валют та термінів погашення заборгованості за кредитами, що дало би змогу виявити сприятливі умови для банківського кредитування юридичних осіб.

Висновки з проведеного дослідження. Банківська система України знаходиться у затаженому кризовому стані, неподолання якого може привести до руйнування банківського сектору. Вагоме значення в діяльності банків має кредит, адже він забезпечує грошовими ресурсами підприємства різних форм власності та сфер господарювання і є джерелом фінансування поточної господарської діяльності. Кредитування юридичних осіб є найвагомішою часткою кредитного портфеля багатьох банків. У своїй кредитній діяльності кожен банк має свої особливості, які залежать від регіональної спрямованості, орієнтування на споживача тощо. Головною особливістю кредитування юридичних осіб регіональними банками Запорізької області є повна або часткова орієнтація на сільськогосподарських товаровиробників. Вибір цього напрямку регіональними банками Запорізької області є актуальним, адже фінансування аграрного сектору є одним із головних пріоритетів держави.

У процесі своєї діяльності банки стикаються із проблемами та чинниками, що стримують їх розвиток. Заходи щодо покращення кредитного портфеля та збільшення обсягу кредитування юридичних осіб матимуть вагомих позитивний вплив на банківську систему. До таких заходів можна віднести удосконалення методології оцінки фінансового стану потенційного клієнта – юридичної особи; формування достатніх резервів згідно зі справедливою оцінкою кредитного ризику; розроблення нових та вдосконалення наявних умов кредитування юридичних осіб; підвищення кваліфікації персоналу банку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Огляд банківського сектору [Електронне джерело]: Офіційне інтернет-представництво Національного банку України – [Режим доступу]: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=53734970>.
2. Аналітичний звіт «Опитування про умови кредитування» [Електронне джерело]: Офіційне інтернет-представництво Національного банку України – [Режим доступу]: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=52647578>.
3. Офіційний сайт АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК» [Електронне джерело] – [Режим доступу]: http://industrialbank.ua/ru/about/fin_rep.
4. Річна фінансова звітність ПАТ «МОТОР-БАНК» за 2016 рік [Електронне джерело]: Офіційний сайт ПАТ «МОТОР-БАНК» – Режим доступу]: http://motor-bank.ua/upload/medialibrary/1c2/zvit_2016.pdf.
5. Опис бізнесу публічного акціонерного товариства «Мета-Банк» [Електронне джерело]: Інтернет-портал www.smida.gov.ua – [Режим доступу]: <https://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/96247/156/templ>.

СЕКЦІЯ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

UDC 005.935

Alnaimat Mohammad Ahmad
*Postgraduate Student (PHD),
Department of Financial Accounting and Audit
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine*

WAYS TO IMPROVE ACCOUNTING AND ANALYSIS OF FINANCIAL PERFORMANCE IN UKRAINE ON THE BASIS OF INTERNATIONAL STANDARDS

This research paper covers the problems of improving the system of accounting and analysis of financial performance of the companies in Ukraine based on the use of world experience. Based on the results of analysis of the main problems of building an effective system of accounting and analysis in domestic companies, the ways to improve the system of accounting and analysis of financial performance in Ukraine were determined, which should be based on the implementation, wide spread and careful observance of international accounting and analysis standards. The above improvement will allow to expand the potential of transforming existing limited resources of domestic companies into financial performance (revenues) as an economic value that will have not only a microeconomic effect but is also important for the development of the country's economy and for the well-being of its population.

Keywords: accounting, analysis, company, financial performance, income, international standards, resources, Ukraine.

Альнаймат Мохаммад Ахмад НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОБЛІКУ І АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ В УКРАЇНІ НА БАЗІ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ

В даній статті висвітлено проблематику удосконалення системи обліку та аналізу фінансових результатів підприємств в Україні на основі використання світового досвіду. За результатами аналізу основних проблем побудови ефективної системи обліку та аналізу на вітчизняних підприємствах визначено напрямки удосконалення системи обліку і аналізу фінансових результатів в Україні, яке має базуватись на впровадженні, широкому поширенні та ретельному дотриманні міжнародних стандартів обліку та аналізу. Вказане удосконалення дозволить розширити потенціал трансформації наявних обмежених ресурсів вітчизняних підприємств в фінансовий результат (доходи) як економічну цінність, що матиме не лише мікроекономічний ефект, але й є важливим для розвитку економіки країни та підвищення добробуту її населення.

Ключові слова: облік, аналіз, підприємство, фінансові результати, доходи, міжнародні стандарти, ресурси, Україна.

Альнаймат Мохаммад Ахмад НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УЧЕТА И АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В УКРАИНЕ НА БАЗЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ

В данной статье рассмотрена проблематика совершенствования системы учета и анализа финансовых результатов предприятий в Украине на основе использования мирового опыта. По результатам анализа основных проблем построения эффективной системы учета и анализа на отечественных предприятиях, определены направления совершенствования системы учета и анализа финансовых результатов в Украине, которое должно базироваться на внедренные, широко распространении и тщательном соблюдении международных стандартов учета и анализа. Указанное усовершенствование позволит расширить потенциал трансформации имеющихся ограниченных ресурсов отечественных предприятий финансовый результат (доходы) как экономическую ценность, что будет иметь не только микроэкономический эффект, но и является важным для развития экономики страны и повышения благосостояния ее населения.

Ключевые слова: учет, анализ, предприятие, финансовые результаты, доходы, международные стандарты, ресурсы, Украина.

Problem statement. The European integration processes currently taking place in Ukraine, stimulated by the conclusion and implementation of the EU-Ukraine Association Agreement, on the one hand, open up significant prospects for the development of the domestic economy as a whole and Ukrainian companies in particular, on the other hand, have considerable potential for increasing competition in the intra-Ukrainian market. At the same time, both of these aspects of the impact of European integration transformations on the activities of Ukrainian companies make it necessary to improve the production, technological, organizational, economic, and management systems of companies, in particular, the system of accounting and analysis of companies' financial performance. Under these conditions, domestic enterprises are forced to adapt to new circumstances, which determines the possibilities for their survival, operation and development.

These circumstances determine the urgency of the direction of scientific research of the problem of the efficiency of accounting and analytical activi-

ties in the company in the modern conditions, which is focused on the company's financial performance. First and foremost, achievement of this efficiency should be aimed at ensuring the convenience of perceiving accounting and analytical information by a wide range of interested parties (owners, investors, including foreign, public supervisory bodies, etc.).

In this context, the modern international theory, methodology and practice of accounting and analytical activity is interesting and expedient to be studied, processed, adopted and developed [2; 8; 9], in particular, the scientific aspect of standardization of accounting and analysis of company's financial performance, which determines the topicality of the subject matter of this research paper and conditions the need to formulate directions for improving the system of accounting and analysis of financial performance of domestic companies based on the implementation and wide spread of international standards.

The above-mentioned range of problems is quite substantially covered in the scientific literature, especially

in foreign one. In this sense, the works of the world-class scholars should be noted who dealt with this range of issues: C. Ward, S. Kaplan, D. Norton.

At the same time, it is very important to focus on domestic experience in the analysis and scientific elaboration of the problems of development of accounting and analytical support for the company's activity, where the works by Ye.V. Kaliuha, P.L. Suk, A.A. Pylypenko, A.N. Shchemelev, V.A. Terekhova, F.F. Butynets, V.M. Parkhomenko, M.A. Vakhrushyna, N.V. Valiebnikova, H.H. Kireitseva are worth special attention. The above authors analyze the current problems of the formation and development of an effective accounting and analysis system in Ukraine, study the possibilities of their solution and offer author's scientific solutions, many of which are based on the use of international experience and, especially in recent years – international standards of accounting and analysis of company's financial performance.

This research paper aims at creating ways to improve the efficiency of accounting and analysis of financial performance in Ukrainian companies based on the spread of the international standards in the domestic accounting and analytical practice. Achievement of this aim is related to fulfilling the following tasks:

- determination of prerequisites for the use of international standards in the accounting and analytical practice of Ukrainian enterprises;

- determination of the ways to improve the accounting system and analysis of financial performance in Ukraine on the basis of international standards.

Fulfilling these tasks will increase the efficiency of accounting and analysis of financial performance in Ukrainian companies and the effectiveness of the processes of information support for the adoption of management decisions.

Research findings. IFAC (*International Federation Of Accountants*) established the International Recommendations on the Practice of Assessing and Improving Management in Organizations [7], which cover the following areas of the company's activities:

- establishment of strategic directions of the activity;
- ensuring achievement of the company's goals;
- ensuring controllability of risks in the company's activities;

- confirmation of rational resources consumption.

According to the above Recommendations, the application of certain international accounting and analysis standards is provided in these areas, with the possibility of their adaptation in accordance with the conditions of a particular country.

The development of standardization practice initiated by IFAC at the international level was expressed in the spread of the International Financial Reporting Standards (IFRSs), designed to improve and bring financial reporting closer at the international level.

The International Financial Reporting Standards Board was established in 2001, based on the IASC (International Financial Reporting Standards Committee), non-governmental organization which has been operating since 1973. The IFRS is entrusted with the task of approving international accounting, analysis and control standards [4; 5].

According to the European Commission's 2002 Resolution, since 2005, all companies with their shares listed on the European exchanges have prepared consolidated statements according to IFRS. Currently, the International Financial Reporting Standards are adopted as binding in several European countries. In 2002, the Norfolk Agreement was concluded so that the Interna-

tional Financial Reporting Standards Board and the US Accounting Standards Board adopted the Memorandum on Convergence between IFRS and US GAAP (US National Accounting Standards) [2]; on this basis, the requirement to reconcile IFRS statements with US GAAP has been abolished since 2009 and a gradual transition of American business to IFRS was envisaged. However, in February 2011, the introduction of IFRS in US reporting was postponed.

Currently, there is a hierarchy of international standards that deal with companies' accounting and analysis of financial performance (Figure 1, composed by the author on the basis of [2; 8]).

In 2010, the Resolution of the Securities and Stock Market State Commission of Ukraine No. 981 dated 22.06.2010 gave effect to the Procedure for Filling in Forms of Information Disclosure and Changes Thereto by Issuers of Shares and Bonds of Companies that are Listed by Securities Market Operator on 01.01.2011, according to which "Public joint stock companies shall additionally disclose information about their activities on the basis of international accounting standards" [2; 3].

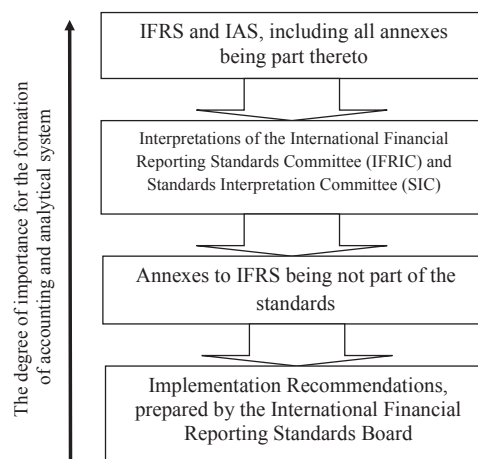


Fig. 1. Hierarchy of International Financial Reporting Standards

In June 2011, amendments to the Law "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine" were implemented, according to which public corporations and financial institutions must submit reports according to IFRS. These changes took effect in 2012 [1]. At the same time, spread IFRS in the practice of Ukrainian companies involves a number of problems. One of them is the inconsistency of the regulatory framework. So, while in Jordan the implementation and functioning of IFRS in the country is governed by a single law and regulations subordinate to it, in Ukraine, in particular, Article 12-1 of the Law "On Accounting" states: "...international standards shall be applied for the formation of financial statements if they do not contradict this Law and are posted on the website of the Ministry of Finance of Ukraine" [2].

Thus, an important problem of current theory, methodology and practice of accounting and analytical systems of domestic companies is to ensure the harmonization of international regulations and standards with domestic ones and to avoid inefficient practice of duplicating accounting and analytical information. This will make it possible to achieve particular advantages in using international accounting and analysis standards of financial performance of Ukrainian companies, namely those presented in Figure 2 (composed by the author on the basis of [3; 6]).

In the microeconomic interpretation and in the international practice, the system of accounting and analysis of the company's financial performance relates to specific economic entities that independently establish it, but only within the limits determined by the macro-policy. Some autonomy remains in the field of the variable determination of some accounting issues, and is conditioned by the necessity to take into account the specifics and needs of each economic entity, as well as the desire to leave economic entities a certain freedom of choice among the proposed solutions in order to enable the most accurate representation of the real state of affairs regarding the financial state of a particular company (in what the company should be primarily interested, and this is a problem of economic and fiscal policy of the state).

Thus, the system of accounting and analysis of the company's financial performance is an attempt to implement the management function of provision and control of the board's responsibility to the owner of capital, as well as responsibility to other stakeholders (state, society, company's employees, etc.). So, the system of accounting and analysis of the company's financial performance is important in practice and facilitates corporate supervision.

The international standards do not focus directly on the quality of the financial statements but, in accordance with IAS 8, Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors, and IAS 1, Presentation of Financial Statements, the principles chosen should ensure with the availability of information in the financial statements that has qualitative features which, above all, should be reliable and suitable for users [5].

The documentation of the system of accounting and analysis of the company's financial performance created on the basis of international standards contains a description of the accounting principles (accounting policies), including:

- applicable year and reporting periods covered;
- methods and principles for evaluating the company's assets and liabilities, income and expenses, as well as establishing a financial performance in a field in which a specific international standard and local laws give an economic entity the right to choose;
- way of keeping books, including: a card of accounts, registers, a description of the data processing system, etc.;
- organizational decisions that ensure data protection, obtaining and distribution.

From the formal point of view, an effective system of accounting and analysis of financial performance of a domestic company using international standards should be based not only on the chosen principles and applied rules of presenting the financial situation and the company's financial performance, but also contain "technical" elements of accounting and analytical practice. It should, however, be kept in mind that the use of these technical elements should primarily be conditioned by the principle of domination of the economic content over a form that is extremely important in terms of domestic realities, when the formal approach often dominates (which is the result

of decades of planning and administrative management of the economy in the times of the USSR and the continuation of such traditions by domestic companies upon gaining Ukraine's independence).

Effective system of accounting and analysis of financial performance of a domestic company based on international standards is, on the one hand, a certain established and consistently applied way of the company's activities in the field of accounting and analysis, aimed at best representing the entity's economic situation, on the other hand, it is a special type of management tool through having the effect on recipients of financial statements, achievement of goals and objectives set by the company.

The purpose of creating an effective system of accounting and analysis of financial performance of domestic enterprises on the basis of international standards is the presentation of a true picture of the company's property and financial situation, without colouring, hiding, distorting the truth. The detailed documents of accounting and analysis of the companies' financial performance should make it possible to measure and present the financial situation (balance sheet), as well as profitability (income and loss accounting) of the company in accordance with international principles, standards and best accounting and analytical practices.

In the context of modern conditions and trends in the development of accounting and analytical practices of Ukrainian companies, there is the possibility of forming and implementing specific action lines that will enhance the efficiency of management and organization of the accounting and control system of financial performance by domestic companies based on the implementation of, wide spread of and thorough compliance with international standards. These areas may include the following:

1. Following general principles of the formation of a system of accounting and reporting in accordance with international standards in the process of improving the methodology of accounting and analysis of financial performance of Ukrainian companies.

2. Ensuring a balance between the adaptability of the system of accounting and analysis of financial performance in domestic companies in a changing environment and the development of management methods, managerial freedom to form a system of accounting and analysis at the level of a specific company.

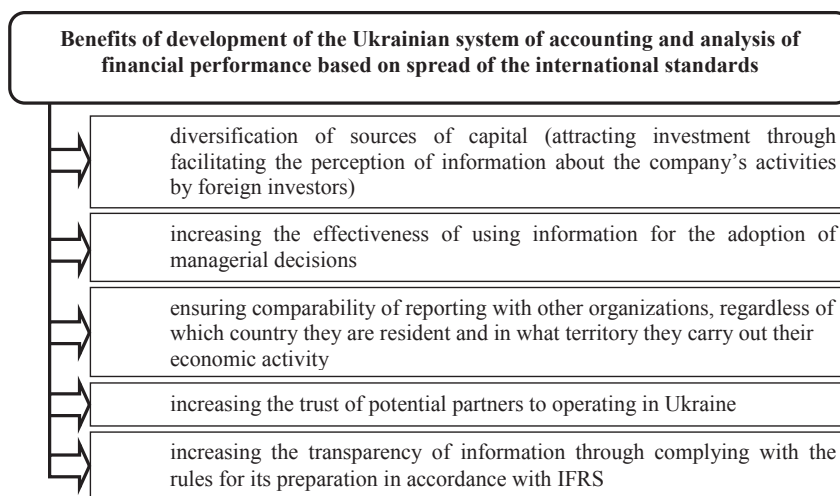


Fig. 2. Benefits of development of the Ukrainian system of accounting and analysis of financial performance based on spread of the international standards

3. Ensuring the possibility of using the results of accounting and analysis of the company's financial performance for comparison, identification of trends, which is especially important in the management of financial performance under the conditions of influence of a highly competitive environment of the European markets.

4. Improvement of government regulation of accounting allowing for a national specifics, first of all – adaptation of the national regulatory framework of accounting (at all levels) to functioning according to the international standards.

5. Reorientation of domestic science and practice (due to the considerable experience in development of accounting and analysis of financial performance during the period of the administrative command system of the USSR) towards fulfilling new tasks of company management in the conditions of a market economy and competition (both in the domestic and international markets).

6. Activation of international cooperation and adoption of the world experience in accounting and analysis of the companies' financial performance in the system of financial management of companies.

The system of accounting and analysis of financial performance of Ukrainian enterprises, which functions on the basis of international standards, has the potential to stimulate the economic development of Ukrainian companies, will allow uniting the latest information technologies, approaches and instruments of management accounts and elements of strategic management.

At the same time, it should be emphasized that the existing freedom to choose the applicable solutions and the requirements for accounting and analysis of financial performance according to the international standards, which is appropriate to be implemented under domestic conditions as well, does not authorize the use of accounting policies as a kind of tool for the expected creation of the company's image in the market by presenting only positive results of its activities. It cannot contradict the main accounting principle of – *“true and fair view”*.

Conclusions and prospects for further studies. The expediency of improving the systems of accounting and analysis of financial performance of domestic enterprises on the basis of international accounting and analysis standards creates specific and important opportunities both for the company and for the country's economy as a whole to solve current organizational and managerial problems, create the pre-conditions for economic development and ensuring investment attractiveness and competitiveness of Ukrainian companies.

First of all, these opportunities provide for the implementation of a set of actions that will improve the efficiency of both the organization of accounting and analysis as a whole, and accounting and analysis procedures at the level of an individual company based on internationally recognized principles, the key principles being to ensure a true and fair point of view and domination of economic content over the form, as well as the use of progressive approaches from world practice. Based on the results of analysis of the main problems of building an effective system of accounting and analysis by domestic companies, the ways to improve the system of accounting and analysis of financial performance in Ukraine are determined. Particular attention should be paid to the necessity to find ways to ensure that the needs of management of domestic companies for objective, complete and timely information are fully met for the adoption of sound and effective management decisions regarding the company's financial performance, taking into account domestic specifics, that is not denied by the introduction of international standards, which in general determine the principological and methodological basis, with the possibility of its completion by domestic groundwork.

Prospects for further studies in this area consist in the development of recommendations for improving the application procedure of certain international standards relating to accounting and analysis of financial performance in domestic accounting and analytical practice.

REFERENCES:

1. Vasikevych I.P., Utkin F.A. (2013), Transformation of Reporting in accordance with IFRS // Accounting, No. 3, P. 4-8.
2. Introduction of the International Financial Reporting Standards: Best World Practice, Ukrainian Realities and Experience of CIS Countries. – [Electronic Resource]. – Available at: <http://www.nabu.com.ua/Analytics/MSFO.pdf>.
3. Zasadnyi B.A. (2013), International Experience in Applying IFRS: Advantages and Disadvantages for Ukraine // Theoretical and Applied Issues of Economics, No. 28, Pp. 255-261.
4. Lehenchuk S.F. (2011), Development of the Theory and Methodology of Accounting in Post-Industrial Economy: Author's Abstract of the Thesis... for Doctor of Econ. Sciences: Speciality 08.00.09 / Zhytomyr, 37 p.
5. International Financial Reporting Standards [Electronic Resource]. – Access Available at: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408.
6. IFRS // National Securities and Stock Market Commission: [website] / Monitoring of Stock Market Participants. – 2013. – [Electronic Resource] – Available at: <http://www.nssmc.gov.ua/activities/monitoring/ifrs>.
7. Pasko O.V. (2010), Global Convergence of Financial Reporting Standards: Condition and Prospects // Accounting and Reporting, No. 2, Pp. 45-50.



УДК 658:005.332.4

Гончаренко Н.Г.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічних дисциплін
Національної академії Національної гвардії України

ПРОБЛЕМИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА РОЛЬ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТІВ ЙОГО ДІЯЛЬНОСТІ В ЇХ ВИРІШЕННІ

У статті висвітлені проблеми низької конкурентоспроможності підприємств, розглянуто необхідність та суть комплексної оцінки їхньої діяльності. Вказано на особливості її проведення в сучасних умовах, особливо для визначення надійності партнерів інвестиційної діяльності. Проаналізовано методи бальної оцінки, суми місць та рейтингової оцінки діяльності підприємств.

Ключові слова: комплексна оцінка, інвестиції, рейтингова оцінка, конкурентоспроможність підприємства, метод бальної оцінки, метод суми місць.

Гончаренко Н.Г. ПРОБЛЕМЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И РОЛЬ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ИХ РЕШЕНИИ

В статье подняты проблемы низкой конкурентоспособности предприятий, рассмотрена необходимость и суть комплексной оценки их деятельности. Указано на особенности ее проведения в современных условиях, особенно для определения надежности партнеров инвестиционной деятельности. Проанализированы методы балльной оценки, суммы мест и рейтинговой оценки деятельности предприятий.

Ключевые слова: комплексная оценка, инвестиции, рейтинговая оценка, конкурентоспособность предприятия, метод балльной оценки, метод суммы мест.

Goncharenko N.G. THE PROBLEMS OF ENTERPRISE COMPETITIVENESS AND THE ROLE OF INTEGRATED ASSESSMENT OF THE RESULTS OF ITS ACTIVITIES IN THEIR SOLUTION

The article highlights the problems of low competitiveness of enterprises, the need and essence of an integrated assessment of their activities is considered. The specifics of its conduct in modern conditions, especially for determining the reliability of partners in investment activities, are indicated. Methods of ball marking, amount of seats and rating of enterprises' activity were analyzed.

Keywords: complex estimation, investments, rating estimation, enterprise competitiveness, method of ball marking, method of the sum of seats.

Постановка проблеми. Складна економічна ситуація в країні змушує кожне підприємство знаходити різні способи досягнення стабільних позитивних результатів своєї діяльності. При цьому основою їхньої діяльності було і є забезпечення високої конкурентоспроможності як самого підприємства, так і власної продукції, і тільки на цій основі формування сталих прибутків. Досягти стабільних фінансових результатів можливо лише за умови виробництва дешевої та якісної, тобто конкурентоспроможної продукції. Але за сучасних умов це майже неможливо, оскільки значні витрати підприємств під час виробництва продукції пов'язані з високою вартістю сировини, матеріалів, енергоносіїв тощо, які в структурі собівартості займають досить значну питому вагу. Як результат, у країні спостерігається чітка тенденція до зростання цін та зменшення доходів населення. Так, за даними Державної служби статистики України, індекс споживчих цін (у % до попереднього року) у 2015 році становив 148,7%, а реальний наявний дохід за цей же період – 77,7% [1]. Тобто за збільшення цін майже вдвічі доходи населення скоротилися на третину.

За сучасних умов для більшості підприємств одним із можливих заходів збереження та нарощування сталих економічних результатів буде необхідність залучення інвестицій. Але інвестори будуть вкладати свої кошти лише за умов впевненості у надійності своїх партнерів. Таку інформацію можна отримати на підставі економічного аналізу результатів діяльності підприємств та їх фінансового стану. Важливе місце в цій системі належить комплексній оцінці результатів діяльності підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні проблемі визначення та аналізу рівня конкурентоспроможності підприємств приділяється значна увага

вчених-економістів. Успішне її вирішення може бути досягнуто тільки на основі розроблення певного методологічного комплексу. Ця проблема піднімається та висвітлюється у роботах В.В. Шарко, який відзначає, що «підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств та їхньої продукції можливе лише за наявності науково обґрунтованих методів оцінки та конкурентної стратегії. Основою для розроблення такої стратегії є оцінка фактичного рівня конкурентоспроможності підприємства за відповідними показниками, отже, оцінці рівня конкурентоспроможності підприємства та його продукції повинно бути приділено максимум уваги під час розроблення конкурентних стратегій, програм підвищення конкурентної стійкості підприємства тощо» [2, с. 121].

До того ж, вирішувати проблему конкурентоспроможності необхідно лише з позиції комплексного підходу, на що звертає увагу О.П. Єлець: «Поняття «конкурентоспроможність підприємства» є дуже складним... Його не можна розглядати з якогось одного боку, треба враховувати всі аспекти цього поняття» [3].

Аналізу результатів комплексної оцінки підприємств за різними методами також приділена значна увага в економічній літературі. Так, О.В. Вінниченко відзначає переваги рейтингової оцінки: «У міжнародній практиці існують різні підходи до методів рейтингової оцінки суб'єктів господарювання. Залежно від призначення існують методики рейтингової оцінки, орієнтовані на професійних учасників ринку (диференційовані), а також для широкого кола зацікавлених осіб (уніфіковані). За кордоном рейтингова оцінка діяльності різних учасників фінансового ринку має величезне значення і становить практичний інтерес; учасники самі надають необхідну інформацію рейтинговим агентствам» [4, с. 395].

О.Г. Піскунов, Н.Г. Метелко, Т.П. Лободзинська розглядають використання рейтингової оцінки, що базується на основі цілого комплексу оціночних показників, проводять аналіз різних методик та вказують на формальний характер комплексної оцінки: «Важливим складником комплексної оцінки фінансового стану підприємства має бути рейтингова оцінка. Методичні та організаційні підходи до комплексної оцінки фінансового стану підприємства та інформаційна база оцінки набули наразі формального значення. Це проявляється у тому, що комплексний аналіз проводиться з використанням стандартних, що існують за різних економічних умов, підходів... Також у процесі здійснення комплексної оцінки не враховуються особливості, що пов'язані з конкретною організаційно-правовою формою підприємства; порушена ієрархія зв'язків між показниками на різних рівнях управління з того приводу, що на багатьох вітчизняних підприємствах використовуються застарілі організаційні структури» [5].

Для якісного аналізу необхідне створення відповідної інформації, яка дасть можливість сконцентрувати відповідні можливості на зростанні економічної ефективності роботи системи «виробництво – обіг» [6, с. 52-56].

На важливість використання рейтингової оцінки в інвестиційній діяльності та наявності відповідної інформації вказує і Т.В. Безбородова. Вона відзначає, що «Обґрунтування управлінських рішень в економічній сфері неможливе без широкого використання інформації про фінансовий стан підприємств, які є основними об'єктами економічних відносин. Водночас у контексті реалізації інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки України стає актуальним завдання комплексного підходу під час оцінки фінансового стану господарюючих суб'єктів, що репрезентується інтегральним показником» [7, с. 63].

Постановка завдання. Проблема досягнення високих рівнів конкурентоспроможності може бути вирішена лише з позиції комплексного підходу до її оцінки та залучення значних інвестиційних коштів. За сучасних умов для забезпечення без ризикових вкладень інвестицій, які в майбутньому будуть гарантувати отримання сталих результатів, на наш погляд, саме комплексний підхід дасть можливість із більшою достовірністю виявити та проаналізувати фактичні результати діяльності підприємства, виявити його позицію на ринку та забезпечити відповідні умови і гарантії інвестора. Водночас ці дані будуть корисні навіть самому підприємству, оскільки воно буде мати більш розгорнуті результати своєї діяльності, що і дасть йому змогу забезпечити собі відповідний рівень конкурентоспроможності серед своїх конкурентів та розробляти заходи подальшого просування продукції на різні рівні ринків.

Виклад основного матеріалу дослідження. За сучасних умов одним із показників, який може характеризувати достатній рівень ефективної роботи

підприємства, є його конкурентоспроможність. Конкурентоспроможність підприємства визначається за комплексом показників, які в повному обсязі відображують виробничу діяльність підприємства, його фінансовий стан, результати збуту, маркетингову діяльність та якість продукції.

Сучасні товаровиробники опинились у досить скрутному становищі, що пов'язано насамперед з інтеграційними економічними змінами ринків збуту продукції. Продукція національних товаровиробників майже не користується попитом на світових ринках через низьку якість, невідповідність стандартам ЄС тощо. Так, за даними Державної служби статистики України [1] у 2016 році було експортовано товарів на суму 36 361,7 млн. дол. США, а імпортовано на суму 39 249,8 млн. дол. США. Тобто обсяг імпорту перевищував обсяги експорту продукції на 7,9%, а це означає, що розрахунки за зовнішніми операціями країни перевищують їх надходження і тим самим скорочують золотовалютні резерви та приводять до зростання інфляції в країні.

Аналізуючи товарну структуру зовнішньої торгівлі у 2016 році, слід відзначити, що найбільшу питому вагу у структурі експорту займають недорогі метали та вироби з них – 22,9%; продукти рослинного походження – 22,3%; жири та олії тваринного або рослинного походження – 10,9%; машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання – 10,0%.

Аналіз внутрішнього товарообороту в країні показує, що обсяги роздрібного товарообороту за товарними групами в 2014 та 2015 рр. порівняно з попередніми роками мали тенденцію до скорочення відповідно на 10% та 20%, а в 2016 році порівнянні з 2015 роком зростання становило 4%.

Як наслідок, спостерігається і скорочення інвестиційної діяльності в країні.

Аналізуючи дані таблиці, можна відзначити, що інвестиційна діяльність в Україні коливається по роках. Так, до 2014 року спостерігається чітка тенденція до зростання обсягів інвестицій, а от за останні два роки спостерігається чітка і, до речі, досить стрімка тенденція до її скорочення. Як показують розрахунки, в 2016 році порівняно з 2011 роком прями інвестиції (акціонерний капітал) із країн світу в економіці України скоротилися на 21,9%, а порівняно з 2015 роком – на 11,2%. Аналогічна тенденція спостерігається і з прямими інвестиціями (акціонерний капітал) з України в економіці країн світу: скорочення за цей же період становить відповідно 1,7% та 2,2%.

Отже, як показують розрахунки, інвестори не зацікавлені вкладати свої кошти в економіку України. Зрозуміло, що це пов'язано як з об'єктивними, так і з суб'єктивними обставинами, але все ж на це впливає і низький рівень конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, які не приваблюють інвесторів.

Тож одним із ключових стратегічних завдань на найближчу перспективу для підприємців країни буде

Таблиця 1

Динаміка прямих інвестицій, млн. дол. США

Показник	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2016 р. у % до	
							2011 р.	2015 р.
Прямі інвестиції (акціонерний капітал) із країн світу в економіці України ¹	46 293,5	49 494,4	53 178,1	53 704,0	40 725,4	36 154,5	78,1	88,8
Прямі інвестиції (акціонерний капітал) з України в економіці країн світу	6424,8	6456,2	6588,7	6702,9	6456,2	6315,2	98,3	97,8

¹ наведено дані про прямі інвестиції, які сформовано на підставі інформації юридичних осіб-резидентів та постійних представництв нерезидентів в Україні з урахуванням адміністративних даних Національного банку України про ринкову вартість прямих інвестицій (акцій, майна тощо) підприємств та установ.

самого досягнення високих рівнів конкурентоспроможності. З цього приводу насамперед необхідно створити умови для стимулювання працівників до високопродуктивної праці [8, с. 295], що буде забезпечувати виробництво якісної продукції, яка зможе конкурувати з аналогічними групами товарів на ринку. Для вирішення цього завдання підприємствам необхідно буде вкласти досить значні кошти, щоб переобладнати та оновити основні фонди, найняти кваліфікованих працівників, привести виробництво до стандартів ЄС тощо. До того ж, на внутрішньому грошовому ринку також спостерігається проблема з кредитними ресурсами, а високі процентні ставки за кредитами не приваблюють підприємства звертатися до таких кредитів, оскільки їхні прибутки не завжди дають змогу вчасно розраховуватися за кредитами, та й самі банки за сучасних умов переживають не найкращі часи. Тож вирішити це питання можливо буде лише за рахунок додаткових зовнішніх інвестицій.

Для вирішення поставлених питань особливого значення набуває комплексна оцінка діяльності підприємства, за якою одночасно можна буде виявити рівень конкурентоспроможності підприємства, його господарську діяльність та фінансовий стан.

Господарська діяльність підприємств досить різноманітна, і для характеристики його економічних процесів використовується велика кількість показників. Неможливо оцінити діяльність підприємств за будь-яким одним показником, оскільки за досить високого рівня продуктивності праці підприємство однієї спеціалізації може мати низьку норму прибутку. Отже, для отримання узагальнюючої інформації необхідно використовувати різні методи комплексної оцінки. Крім того, методи, що будуть використовуватися, повинні бути простими у використанні та зрозумілими для користувачів інформації.

Серед великої кількості методів комплексної оцінки особливої уваги заслуговують такі прості методи, як метод бальної оцінки, метод суми місць та рейтингова оцінка діяльності підприємств.

Метод бальної оцінки та метод суми місць – найпростіші, і їх можна використовувати для експрес-аналізу, щоб виявити рівень конкурентоспроможності підприємства та створити умови досягнення рівня своїх головних конкурентів. Одночасно слід відзначити і певні недоліки цих методів. Так, методика бальної оцінки базується на порівнянні діяльності власного підприємства з показниками діяльності можливих конкурентів. Але цей метод не враховує вагомості окремих показників під час визначення середнього балу одного показника, що не дає можливості виявити сильні та слабкі сторони його діяльності.

Метод суми місць дає можливість провести ранжирування однотипних підприємств (тобто з одним рівнем спеціалізації) та виявити позицію серед конкурентів, що є базою для розроблення заходів підвищення рівня власної конкурентоспроможності.

Щоб отримати узагальнюючі дані про результати господарської діяльності, найбільш досконалим, на наш погляд, є метод рейтингової оцінки. Цей метод був нами використаний під час аналізу соціально-економічного стану сільських районів, і його результати дали нам можливість виявити цілу низку проблем, а головне – кількісно оцінити відповідні результати [9, с. 91].

Особливістю використання цього методу є те, що він враховує всі найважливіші показники як фінансової, так і виробничої діяльності підприємства. Використовуються дані про виробничий потенціал підприємства, рівень його рентабельності, а головне, про конкурен-

тоспроможність продукції. До того ж, під час його використання можна враховувати як абсолютні величини показників, так і ступінь їх близькості до найкращих груп показників. Цей метод базується на системі обґрунтованих показників, які відповідають меті і потребам суб'єктів управління в аналітичній оцінці.

Для отримання результатів аналізу спочатку формують матрицю вихідних даних за основними економічними показниками та показниками фінансового стану одночасно. Тобто як вхідний масив формується узагальнююча інформація про господарську діяльність підприємства. Для цього можна використовувати як абсолютні, так і відносні величини, які характеризують стан підприємства на визначену дату або ж у динаміці.

З огляду на те, що результати діяльності підприємств відображені як у прямих, так і в обернених показниках, у розрахунках приймається до уваги і такий підхід. Так, якщо за базу порівняння приймається прямий показник із максимальним значенням, то величина стандартизованого коефіцієнта знаходиться діленням кожного елемента цієї графі на показник, який приймається за еталон.

Якщо під час аналізу за еталон приймають мінімальне значення показника, то стандартизований коефіцієнт розраховується як обернена величина, тобто діленням величини еталонного показника на кожний елемент цієї графі.

Результати розрахунку стандартизованих коефіцієнтів відображаються в матриці стандартизованих коефіцієнтів.

Для визначення порівняльної рейтингової оцінки всі елементи матриці стандартизованих коефіцієнтів підносяться до квадрату, їх підсумовують по рядках і з одержаної суми добувається квадратний корінь. Якщо під час визначення загальної оцінки є необхідність урахувати вагомості окремих показників, то враховують вагові коефіцієнти.

Після проведення всіх розрахунків формують результати порівняльної рейтингової оцінки та визначають місце кожного підприємства шляхом ранжування.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи проведені дослідження, слід зазначити, що вирішення питання підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств буде проводитися лише за умов комплексного підходу до аналізу ситуації та визначення перспективних напрямів його діяльності. Вирішальна роль у цьому напрямі буде належати залученню додаткових інвестицій, а щоб їх залучити, необхідно визначити власну позицію на ринку та забезпечити гарантії інвесторам. Досить значна допомога, на наш погляд, буде належати саме комплексній оцінці результатів його діяльності, яка, базуючись на рейтингу підприємств, буде одночасно визначати їх позиції на ринку, виявляти головні переваги конкурентів, розробляти напрями подальшого розвитку та приймати зважені управлінські рішення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Статистичний збірник «Україна у цифрах 2016» / Державна служба статистики України, за редакцією І.В. Вернера. – Київ, 2017. – 240 с.
2. Шарко В.В. Конкурентоспроможність підприємства: методи оцінки, стратегії підвищення / В.В. Шарко // Науковий вісник Мукачівського державного університету, серія економіки. Частина 2. – 2015. – Випуск 2(4). – С. 120-126.
3. Єлец О.П. Сутність конкуренції та конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia.

4. Вінниченко О.В. Теоретичні основи рейтингової оцінки діяльності товарних бірж / О.В. Вінниченко // Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва – Харків, 2015. – № 3. – С. 394-400.
5. Піскунов О.Г., Метелко Н.Г., Лободзинська Т.П. Еволюція підходів до комплексної оцінки фінансового стану підприємства / О.Г. Піскунов, Н.Г. Метелко, Т.П. Лободзинська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ela.kpi.ua/jspui/bitstream/123456789/6376/3/205-211>.
6. Гончаренко Н.Г. Требования к созданию информационных потоков закрытой системы / Н.Г. Гончаренко // Логистика: проблемы и решения. – 2009. – № 1(20). – С. 52-56.
7. Безбородова Т.В. Сутність та необхідність аналізу фінансового стану / Т.В. Безбородова // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – № 1(11). – Режим доступу: irbis-nbuv.gov.ua.
8. Гончаренко Н.Г. Матеріальне стимулювання праці як засіб підвищення конкурентоспроможності підприємства України [Текст] / Н.Г. Гончаренко // Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва – Харків, 2016, № 1. С. 295-300.
9. Горкавий В.К., Гончаренко Н.Г. Використання рейтингових принципів для аналізу соціально-економічного стану сільських районів / В.К. Горкавий, Н.Г. Гончаренко // Статистика України. – 2004. – № 1. – С. 91-94.

UDC 33;657

Huseynova K.
Doctorate, Head Teacher
Azerbaijan Cooperation University

PROCESSING AND SYSTEMATIZING ACCOUNTING INFORMATION

This article was devoted to accounting information, information system and analytical information processing. Analytical processing of analytical information and the requirement for its organization. Collection and grouping of accounting information and their methods of analytical processing.

Keywords: information, economic information, accounting data, information systems, analytical processing, management.

Гусейнова К. ОБРОБКА І СИСТЕМАТИЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ІНФОРМАЦІЇ

Стаття присвячена інформації бухгалтерського обліку, інформаційній системі і аналітичній обробці інформації, а також вимогам до її організації. Розглядаються збір і класифікація облікової інформації та методи аналітичної обробки.

Ключові слова: інформація, економічна інформація, бухгалтерська інформація, аналітична інформація, менеджмент.

Гусейнова К. ОБРАБОТКА И СИСТЕМАТИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ ИНФОРМАЦИИ

Статья посвящена информации бухгалтерского учета, информационной системе и аналитической обработке информации, а также требованиям к ее организации. Рассматриваются сбор и классификация учетной информации и методы аналитической обработки.

Ключевые слова: информация, экономическая информация, бухгалтерская информация, аналитическая информация, менеджмент.

Introduction. In market relations condition, the volume of internal information on economic activity of enterprises and organizations which acting in various areas is growing gradually. On the condition the technological specification and characteristics of production activity and field feature of production, the importance of information, especially economic information, on economic management of enterprise and taking decisions is even more vital by occurring market economy in our country. So that the main purpose of organization of information system in enterprise and organizations is taking decisions, as well as providing information on financial-production activities of enterprise to internal and outside users. First of all the effective financial-production activity of enterprise depends on taking right and on time administrative decisions. On the other hand, depending on these factors such as timely delivery, quality, and credibility of information, the administrative decisions are performed through process and analysis of those information. Primary purpose of analytically processing economic information is to determine and measure affecting reason-relation factors to various indicators. By analytical processing of information we mean incoming information must be clear, correct, as well to learn their cause-effect relations in different parts [1, p. 36].

Being consecutive analytical procedure, analytical processing of information depends on its organizing

and processing requirements, methodological foundation, the level of analytical preparation, and required supply of technical means in information processing. The solidity and correctness of administrative decisions which are adopted in enterprise and organizations highly depend on both the quality of information (correct, reliable, suitable, agile) and the effectiveness of processing methods.

The content of information and information system. Information – having both presumable and not presumable characteristics, relating to its nature information is a quantitative characteristics. That is why information must be learnt quantitatively. The development of information monitoring not only related with the statistical theory, but also connected with coding theory of information. For this reason we can see the message type of information as a regiment. That is, we deal with code, coding, etc, stipulated works in daily life. Various experts allocate information to different production spheres. One of primary property of information is having measuring property. So that, administrative management process, managerial affect, is only administered through certain information. Through assistance of information it is possible to direct optimum financial-production activity of managerial object. That is why all information have to be real [5, p. 6]. Any correction and distortion doesn't acceptable. The activity of enterprise director (managers) doesn't restricted with obtaining redy information.

They also carry out information functions. Following items are included to director's information:

I. Collecting scientific-technical, compulsory featured information, also obtaining information that characterizes feature of enterprises, collectives, and separate branches.

II. Be acquainted with information, collection of additional information, news, etc.

III. In case reprocess obtained information through grouping, and asses current situation.

IV. Take decisions through assessing current situation.

Thereby, in calculation of information necessity matter, it is highly important to determine specialized social, economic, labor, financial and current inter-management which are required to optimum processing methods of governmental and compulsory information requirement [6, p. 116]. While processing information, one of vital principles of information processing system is to approach it as whole system.

These principles mainly consider following items:

1. Relating managerial functions of information system and organizational structure.

2. Linking content parts of administrative system with one another.

3. Connecting information models and document circulation.

One of main principle of forming and organizing information system is the quality of information. *Main features of information quality are followings:*

1. Credibility.

2. Satisfaction.

3. Convenience.

4. Dexterity, etc.

Another main principle of information system organization is efficiency. It is especially should be considered while using technical means in collecting, processing, and preparation of information. Here "specially" means obtaining information by which methods, means, determining requirement to information, learning current information system, applying information indicators to managerial tasks and concordance of indicators system [7, p. 63]. Most vital unity principle of organization and formation of information covers payment of collection and preparation expenditures of information, its concordance, analysis of obtained materials, technically substantiation of methods, projects of materials and preparation of models [1, p. 39].

It is known that in managerial process there are used information which is different in assignment and content. Some of them are used in accounting, monitoring, but others are used in legitimating and operative administration.

Information system are divided into two, simple and complicated ones; Complicated information systems are divided into less, moderate, most complicated ones, and automatic development systems. On the other hand, simple information systems are typical to internal branches of enterprise. As a rule, such information is given from managerial object to managerial subject in order to reprocess. Transmission can be by phone, radio, and verbal, sometimes they might be in written and fax forms. Complicated information systems are related with complicated economic-mathematical analysis and calculation of derivative information which came from after process of ordinary information in internal information models [8, p. 46]. During modeling of information, grouping has vital importance in classifying information as input, intermediate, output thorough correct coordination of information curren-

cies, information processes. Processing of information is related with obtaining derivative integral function. Here settlement operations are carried out. Carrying out of settlement operation is one of forms which depends on processing of economic information. Depending on production activity, the content of managerial functions in enterprises, companies in the market economy condition, there are following methods available:

1. Technical economic planning method.

2. Construction readiness method of production.

3. Operative management method of production.

4. Technological preparation method of production.

5. Learning method of financial activity in enterprise and in its internal branches, etc.

While creating information base in enterprise and in unions, first of all it has to be given special attention to coding of information content, survey, protection, modernization of normative documents, etc matters. Crating normative and normative bases in enterprises is most time consuming work. Here main problem is to form content and structure of standards according to current managerial functions [2, p. 182].

Information, which is used in managerial process, is transmitted and registered through certain idea, and word means. Language element of information system is consist of collection of idea, word units and rules. Through them it is given complete idea and message about this or other object. The language element of system is registered and transmitted through signals, that is idea unit, and symbols. Here symbols that are corresponding to idea unit of system language, its letters and occurring rules of those letters, that is codes emerge.

The efficiency problems of information systems. Administrative management highly affects to the usage of electronic calculation machine, the character of managerial process and its form. The main problem in organizing information system is to vanish shortcomings. These kind of deficiencies are different and multilateral:

I flaw, is that the same information is given in parallel. The same kind of message and indicators are processing by different managerial departments and various people. As a result there are occur non-efficient letters. The relationship among plan, account and analytical information is weaken.

II flaw, is related with forming of information that is not unanimous. This means that each department use its plan and account indicators, inquiry information, document forms and their moving routes. III flaw is that information repeats each others. In some cases the same information is given to higher positions few times, daily, monthly, quarterly. This results in artificially increase of number of information. IV flaw is connected with factor that the information isn't given on time and postponed. This is the result of less sufficient operativeness in planning and preparation of information. For this reason, there would be carried out operative accounting after information transmission.

V flaw is that the information isn't sufficiently reliable and comprehensive. In some cases there are put forward unanimous conditions to the collection of information and their accounting aren't carried out correctly. As a result, there appear accidental messages in information and it doesn't reflect real fulfilling task [2, p. 212]. VI flaw is related with extreme information which is more than required [3, p. 82]. VII flaw is that in some cases information itself can't be compared with one another. In some cases various departments of enterprise receive information differently and process them. That is why there would be difficulty in com-

parison of accounting indicators [4, p. 42]. VIII flaw is that proper experts, that is economists propose some idea, comments to disappear shortcomings. This kind of peculiarity is based on complex solution of information currencies not matter what current managerial structure is. IX flaw is the optimization of this information system. That is, here considering optimization principle is the main shortcoming.

As we pointed out flaws above in order to vanish those problems there are created branch in the enterprise where information will be received and processed and that information will be solved in complex form.

There would be following requirements to information process in that branch:

1. Analytical feature of information, that is entered information must be clear and correct related with various parts in order analytics can interpret them.

2. Information must reflect objective reality that their process and analysis reflect situation correctly.

3. Information has to be objective, operative, and complete that they must fit one another and reflect final result reality.

4. Information must be rational that their collection, storage and deployment expenditures volume are minimal.

The primary purpose of analytical process of accounting information is to clarify cause-effect relations of factors that affect various indicators and process after grouping that information according to properness. Accounting analyze information through different methods – mathematical, statistical and economic models and they are represented to the administration to arrive at decisions.

The technical means of information process. Technical means of administrative management have been developing from the end of XX century to the beginning of XXI century.

Technical means are followings:

1. Small calculators, dispatcher communication means.

2. Ordinary organizational technique.

For each stages of information calculation, there are special fixtures. These fixtures can be classified as follows:

a) Information transmission and receiving fixtures (signal giving relays);

b) Information sender fixtures, canals (radio, telephone, fax);

c) Information preparation fixtures (algorithm, complex);

d) Information representing fixtures (signal giver, information registration, etc).

The conditions how information system must work emerges from the decisive quality of problems which managerial bodies face with and they can be classified as follows:

a) Administrative matters which require great speed;

b) Issues related with plan accounts;

c) Issues and problems which occur after realization development method;

d) Information calculation center has two functions: operative administrative service and information processing service, etc.

After analysis and preparation of economical information which occur in industrial enterprises, as a rule there are created technical processing plan of economical information that covers the following sections:

1. Technical economic planning;

2. Operative production planning;

3. Accounting of primary resources;

4. Accounting of price methods;

5. Accounting of labor and wage;

6. Accounting of money resources;

7. Accounting of settlement, credit, etc operations;

8. Accounting of production costs;

9. Accounting of ready products;

10. Analysis of account balance and account of enterprises.

Modernization and renewal of account process technologies are one of main elements of managerial technology. The increase of efficiency of production activity of enterprise mainly depends on the qualitative information which directors, managers and experts receive. The process of accounting information on time and qualitatively only can be carried out through the application of new information technologies. In modern times, broad usage of calculation technique, computers, telecommunication and software maintenance and automation of managerial systems in an analytical process of received information can give an opportunity to take correct and on time managerial decisions.

REFERENCES:

1. Kazakova N.A. Economic analysis: issues of the quality of information support / Economic analysis: theory and practice. – 2008. – № 14. – 40.
2. Breslavtseva N.A., Sverchkova O.F. Is the information contained in the financial statements significant? / Economic analysis: theory and practice. – 2008. – No. 3. – 279.
3. Bedonokov N.A. Accounting reporting – the eyes of statistics / statistics. – 2005. – No. 7. – 232.
4. Yankovsky K.P., Mukhrab I.F. Management accounting. – Moscow, 2011. – 301.
5. Warren Buffett. Accounting book: Reading financial statements for value investing. – 2014. – 210.
6. Breslavtseva N.A., Sverchkova O.F. Is the information contained in the financial statements significant? / Economic analysis: theory and practice. – 2011. – 209.
7. Jane Gleeson-White. Double Entry: How the Merchants of Venice Created Modern Finance. – Allen & Unwin, 2012. – P. 294.
8. Kamordzhanova Natalia Alexandrovna, Kartashova Irina Valerievna. Accounting. Short course. 2009. – 320 s.

УДК 658.15:658.86

Костюнік О.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту
Національного авіаційного університету***Сторожук В.В.***студентка
Національного авіаційного університету*

УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті розглянуто сучасні підходи до економічного змісту дебіторської та кредиторської заборгованості. Проаналізовано склад та структуру, причини виникнення, строки створення і терміни їх існування та погашення. Окреслено напрями і прийоми управління дебіторською та кредиторською заборгованістю та їх співвідношенням.

Ключові слова: кредиторська заборгованість, дебіторська заборгованість, підприємство, платоспроможність, кредитоспроможність.

Костюник Е.В., Сторожук В.В. УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье рассмотрены современные подходы к экономическому содержанию дебиторской и кредиторской задолженности. Проанализированы структура, причины возникновения, сроки создания и сроки их существования и погашения. Определены направления и приемы управления дебиторской и кредиторской задолженностью и их соотношением.

Ключевые слова: кредиторская задолженность, дебиторская задолженность, предприятие, платежеспособность, кредитоспособность.

Kostiunik O.V., Storozhuk V.V. DEBIT AND DEBT DEBT MANAGEMENT AT ENTERPRISES

The article deals with modern approaches to the economic content of accounts receivable and payables. The structure, causes of occurrence, terms of creation and the periods of their existence and repayment are analyzed. The directions and methods of management of accounts receivable and payables and their ratios are outlined.

Keywords: accounts payable, accounts receivable, enterprise, solvency, creditworthiness.

Постановка проблеми. Налагоджена система оцінки платіжо- та кредитоспроможності клієнтів, на жаль, не спроможна забезпечити відсутність дебіторської та кредиторської заборгованості. При цьому завжди є небезпека, що спочатку заборгованість перейде до розряду сумнівної, а потім і безнадійної, що загрожуватиме фінансовими втратами для підприємства.

Для економічної безпеки і стабільності діяльності підприємства є актуальною тема дослідження та виявлення шляхів управління дебіторською та кредиторською заборгованістю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні проблеми дебіторської та кредиторської заборгованості у теоретичних та практичних працях досліджувалися українськими та іноземними вченими: Н. Вірстюком, І. Воробійовою, О. Дячук, І. Єригіною, Т. Лівощко, М.Ф. Ван Бредом, Ф. Бутинцем, Г. Крамаренко, О. Черною, В. Сопко, О. Ромашко, В. Завгороднім та ін.

Дослідники вивчали аспекти, питання обліку та аудиту дебіторської та кредиторської заборгованості. Зокрема, надають визначення, склад, класифікацію даних понять, а також причини виникнення, прийоми управління та шляхи вдосконалення процесу контролю над дебіторською та кредиторською заборгованістю.

Н. Вірстюк досліджував процеси вдосконалення системи обліку та аналізу дебіторської та кредиторської заборгованості [1].

І. Воробійова та О. Дячук вивчали проблемні питання управління дебіторською та кредиторською заборгованістю [2].

В. Сопко, О. Ромашко та В. Завгородній вивчали об'єкти заборгованості відповідно до термінів погашення та розподіляли їх за видами, щоб уникнути втрат на підприємстві.

Г. Крамаренко та О. Чорна визначають кредиторську заборгованість як результат невчасного виконання підприємством своїх платіжних зобов'язань.

Досліджуючи праці цих учених, можна зробити висновок, що дебіторська заборгованість є активом для підприємства, а саме складником власних коштів, а кредиторська – це заборгованість активів підприємства. Але при цьому значна кількість суб'єктів господарювання все більше надає перевагу кредиторській заборгованості, ніж наявності та збільшенню такого активу, як дебіторська заборгованість.

Мета статті полягає у дослідженні та вивченні системи управління дебіторською та кредиторською заборгованістю на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дебіторська та кредиторська заборгованість виступають важливим джерелом формування фінансів на підприємстві, а також впливають на діяльність кожної підпорядкованої структури за способами розрахунків та платежів.

Дебіторську заборгованість можна розглядати як із позитивного, так і негативного боків. Щодо позитивного, то вона є активом для підприємства та в подальшому має можливість вплинути на ймовірне отримання прибутку, але в процесі фінансово-господарської діяльності підприємства дебіторська заборгованість може збільшуватися, зменшуватися можливість її погашення, і тоді така заборгованість приймає вже інший бік – негативний. Збільшення дебіторської заборгованості – це «вилучення» коштів з обігу підприємства, відсутність грошових коштів на конкретний термін часу та можливість отримати статус сумнівної та взагалі безнадійної.

Причинами утворення дебіторської заборгованості є:

- несвоєчасна оплата за надані підприємством платні послуги, відвантажену продукцію;
- несвоєчасне відображення в обліку документів про отримання матеріальних цінностей, робіт, послуг.

Кредиторська заборгованість виступає джерелом запозичених для покриття оборотних активів та має негативний вплив на формування фінансів підприємства.

Прискорення обігу дебіторської заборгованості й уповільнення кредиторської поліпшує фінансовий стан підприємства, оскільки за швидкого обігу дебіторської заборгованості та повільного – кредиторської остання покриває дебіторську заборгованість і при цьому є джерелом фінансування інших елементів оборотних активів.

Дебіторська та кредиторська заборгованість неоднорідні за своїм складом та мають специфіку системи відносин. Від правильної класифікації залежить не тільки порядок їх обліку, а й ефективність управління. Визначаючи заборгованість як систему економічних відносин, елементи поточних активів і поточних пасивів, які у своєму русі відображають єдиний процес кругообігу фінансових коштів і є взаємозалежними об'єктами управління, можна згрупувати за такими напрямками:

- об'єктами – товарна й нетоварна (розрахункова);
- суб'єктами (контрагентами) – заборгованість покупців (покупцям); постачальникам (постачальників); інших контрагентів;
- місцем виникнення щодо підприємства;
- зовнішня й внутрішня;
- строками погашення – заборгованість, що обслуговує поточну діяльність і поточну частину довгострокової заборгованості, строк оплати якої настає в поточному періоді;
- чинниками виникнення – оплата з відстроченням платежу й авансові розрахунки;
- характером виникнення – припустима (нормальна) й не виправдана, яка пов'язана з порушеннями фінансової дисципліни;
- виконанням умов договору – зі строком оплати, який ще не настав, із простроченим строком та з відстроченими платежами;
- ймовірністю повернення – заборгованість, яка потенційно може бути погашена, сумнівна й безнадійна;
- тривалістю взаємин із контрагентами – тривала, періодична, виникаюча спонтанно;
- умовами кредитування – з фіксованим строком погашення; кредит із поверненням лише після фактичної реалізації товарів; кредитування за відкритим рахунком; кредитування за кредитним лімітом тощо.

Процес управління – це діяльність системи суб'єктів управління щодо досягнення поставлених цілей підприємства шляхом дослідження та реалізації певних функцій із використанням необхідних методів.

Управління системою відносин дебіторської та кредиторської заборгованості повинно здійснюватися в межах діючого підприємства та відповідати чітко окресленим причинно-наслідковим зв'язкам, умовам і факторам їх формування.

Відповідно до завдань управління фактори, що визначають розмір, склад, ефективність функціонування дебіторської та кредиторської заборгованості, структурують так:

- зовнішнього середовища – макро- і мікросередовища;
- внутрішнього середовища – об'єктивні й суб'єктивні;

- за природою виникнення – економіко-організаційні, обліково-фінансові, юридичні (правові);

- за об'єктом управління – ті, що впливають на товарну та на розрахункову форми заборгованості;

- за суб'єктами взаємин – ті, що формують відносини з постачальниками та покупцями;

- за стадією руху – ті, що сприяють виникненню або погашенню заборгованості;

- за характером виникнення – ті, що формують нормальну та неприпустиму заборгованість;

- за видами діяльності – операційної, інвестиційної й фінансової. Дебіторська та кредиторська заборгованість, з одного боку, перебуває «по різні сторони» балансу, з іншого – являє «дві сторони однієї медалі»: відтік та приплив коштів, які істотно впливають на фінансове благополуччя підприємств.

Управління дебіторською заборгованістю розподіляється між комерційною, фінансовою, юридичною службами, відділом економічної безпеки та бухгалтерією так: комерційна служба відповідає за здійснення продаж і своєчасне надходження грошових коштів за продукцію; фінансова служба – за інформаційну та аналітичну підтримку, контроль над виконанням умов угод; юридичний відділ – за підготовку договорів, супроводження претензійної роботи; відділ економічної безпеки – за контроль надійності контрагентів, стягнення заборгованості; бухгалтерія – за своєчасне відображення завершених угод, звірку з контрагентами, підтвердження взаємних розрахунків.

Для виявлення дебіторської заборгованості фінансовий директор організовує ведення єдиного реєстру по кредиторі. Керівники підрозділів, отримавши реєстр дебіторської заборгованості, здійснюють заходи, спрямовані на погашення її замовником.

Для ефективного управління дебіторською заборгованістю здійснюють процес планування. Під час складання річного бюджету встановлюється допустимий рівень дебіторської заборгованості (виходячи зі статистики роботи підприємства, а також рентабельності продажів та фінансових можливостей підприємства). Після планування проводять оперативні роботи, що регулярно досліджують й аналізують виконання регламентів і домовленостей, перевіряють ключові показники, оцінюють вплив поточного і прогнозного розмірів заборгованості на фінансову стійкість компанії.

Не всі дебітори вчасно віддають борги, тому в такій ситуації є ще один вихід – продаж дебіторської заборгованості. Продаж дебіторської заборгованості – це передача прав вимоги грошових коштів або інших активів іншій особі (організації чи фізичній особі). Тобто вже новий дебітор буде вимагати повернення боргу від покупця.

Основою під час управління дебіторською заборгованістю є високий контроль над фінансами підприємства, щоб досягнути зменшення ризиків збитку від списання безнадійних боргів та дефіциту грошових коштів та їх еквівалентів, а також мінімізації втрат від знецінення суми заборгованості. Одним зі шляхів управління дебіторською заборгованістю може виступати перебудова управління через маркетинг в умовах несплати платежів боржниками, зміст якої полягає у максимізації прибутку підприємства шляхом формування та інкасації дебіторської заборгованості. Інкасація допомагає контролювати ефективність та своєчасність погашення дебіторської заборгованості [3].

У процесі управління дебіторською заборгованістю необхідним є саме етап її реструктуризації, але у разі проведення її не лише на рівні внутрішніх фінансових заходів для уникнення банкрутства,

а й під час виявлення найменшої частки кризи, яка пов'язана зі зниженням рівня абсолютної платоспроможності та виникненням потреби у залученні додаткових (позикових) коштів для здійснення поточних платежів. Головними недоліками реструктуризації є непостійність та необов'язковість, але перевагою даного процесу є чітка цілеспрямованість.

На думку І.О. Єригіної, методи управління дебіторською заборгованістю можна класифікувати за різними напрямками. Так, за економічного напрямку застосовують штрафні санкції за прострочення платежу, призупинення постачання товару чи передачу майна (майнових прав) під заставу. Юридичний метод полягає у подачі позову до суду чи претензійній роботі. Такі методи, як психологічний та фізичний, впливають безпосередньо на особу-боржника, а саме проявляються у нагадуванні останньому у формі електронного листа, факсу, поштою про заборгованість чи навіть розповсюдження серед інших поставальників, а також арешті майна [4].

Найбільш дієвими нині у процесі управління та контролю дебіторської заборгованості є надання особам-боржникам знижки за зменшення строку її погашення, адже це допомагає створити стимул, щоб рахунки сплачувалися відповідно до встановлених строків. У нашій країні на підприємствах цей метод ще не набув широкого застосування, але досвід зарубіжних країн доводить, що він є ефективним та вигідним.

Щодо управління кредиторською заборгованістю, то можна стверджувати, що цей процес є важливим аспектом фінансового управління та контролю на підприємстві, адже кредит – основна опора діяльності сучасної економіки.

Кредиторська заборгованість – це зобов'язання, що виникли в результаті минулих подій господарської діяльності та повинні бути виконані у майбутньому, а сторонами (суб'єктами), що беруть участь у відносинах, виступають кредитор та боржник. Об'єктом виступають ті грошові чи матеріальні цінності, затрати чи проекти, стосовно яких укладена угода позики.

Якщо в процесі управління кредитними ресурсами підійти з розумним підходом, то заборгованість може бути для підприємства додатковим чи відносно дешевшим джерелом залучення ресурсів.

Управління кредиторською заборгованістю характеризується такими основними принципами [5]:

- правильність вибору форми заборгованості для мінімізації відсоткових виплат на покупку матеріальних цінностей;
- встановлення найбільш зручної форми банківського чи комерційного кредиту та його строку;
- недопущення утворення простроченої заборгованості.

Процес управління кредиторською заборгованістю підприємства може бути проведено за допомогою двох основних варіантів: оптимізації кредиторської заборгованості та мінімізації кредиторської заборгованості.

Оптимізація кредиторської заборгованості – пошук нових підходів, за допомогою яких зміна кредиторської заборгованості зможе позитивно впливати на діяльність підприємства та становити вигоду на економічному ринку країни чи на міжнародному рівні.

На відміну від оптимізації мінімізація являє собою систему управління кредиторською заборгованістю, за якої наявна кредиторська заборгованість максимально зменшується або ж повністю погашається.

У разі ефективного управління кредиторською заборгованістю підприємства буде можливість лік-

відувати негативні наслідки її наявності. Необхідно здійснювати прогноз загального розміру заборгованості відповідно до цілей та показників діяльності підприємства.

Постійний контроль над кредиторською заборгованістю допоможе підвищити роботу фінансового сектору підприємства, а саме аналітичного обліку, для отримання точних строків надання та погашення кредитів.

Незважаючи на аналіз відповідності фактичних показників до рамок рівнів кредиторської заборгованості, важливим кроком також є пошук причин, що спонукали відхилення. На цьому етапі необхідно не тільки виявити такі невідповідності та причини, а й розробити комплекс заходів, що допоможе довести борги до оптимальних параметрів, що були заплановані.

Для більш позитивних наслідків відносин кредиторської заборгованості, які б задовольняли цілям фінансової стабільності, необхідно максимізувати прибутковість підприємства шляхом залучення іноземного капіталу та створення стратегічної ланки використання позикового капіталу та збільшення конкурентоспроможності.

З огляду на досліджений матеріал, одним із важливих критеріїв управління дебіторською та кредиторською заборгованістю є збалансування їх співвідношення. Здебільшого кредиторська заборгованість може мати вищі показники, а це свідчить про раціональне використання підприємством власних коштів, адже воно більше залучає їх в обіг, а не виконує виплати з нього, але, з іншого боку, суб'єкт господарювання повинен погашати свою заборгованість.

Якщо термін погашення кредиторської заборгованості перевищує термін погашення дебіторської заборгованості, то погіршуються фінансовий стан підприємства, його платоспроможність та конкурентоспроможність.

Якщо дебіторська заборгованість має швидший темп оборотності, ніж кредиторська, то підприємство повинно провести об'єднану кредитну політику щодо залучення коштів із дебіторської заборгованості на погашення кредиторської заборгованості.

Висновки. Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю повинно включати низку елементів:

- формування принципів здійснення розрахунків підприємства з контрагентами;
- стандарти оцінки покупців і диференціацію умов надання кредиту;
- систему штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань;
- процедуру інкасації дебіторської заборгованості

Нині найбільшою проблемою для підприємств є управління дебіторською заборгованістю, тому що в кризових умовах ринку України дотримуватися усіх вимог, принципів та дисциплін досить важко, що може призвести до погіршення фінансового стану підприємства, а саме платоспроможності та ліквідності через нестачу коштів, які проходять по дебіторській заборгованості. Управлінським підрозділам на підприємстві доцільно впроваджувати такі економічні заходи, як реструктуризація або рефінансування дебіторської заборгованості, що дасть змогу прискорити процес її погашення.

Впровадження таких заходів необхідне для зменшення розмірів заборгованості дебіторів та надання можливості використання такої заборгованості в операційній, фінансовій та інвестиційній діяльності підприємства, що принесе в майбутньому економічні вигоди.

У сучасних умовах необхідно контролювати стан розрахунків та стежити за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості, оскільки значне перевищення дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стійкості та зумовлює необхідність залучення додаткових джерел фінансування або проведення рефінансування дебіторської заборгованості.

Правильний підхід до управління дебіторською заборгованістю надає підприємству певні вказівки щодо підвищення рівня ліквідності та платоспроможності, а також виступає інструментом скорочення ризиків фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання, що є основою для забезпечення ефективної та фінансово стабільної діяльності та довгострокових перспектив розвитку.

Процес прогнозування боргових зобов'язань, а саме розрахунок сум дебіторської та кредиторської заборгованості, може бути не зовсім чітким, але необхідним для аналізу фінансової діяльності підприємства й уникнення нестачі грошових коштів та їх еквівалентів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вірстюк Н.В. Удосконалення системи обліку та управління дебіторської заборгованості на сучасному етапі / Н.В. Вірстюк, І.І. Воронцова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/13_NMN_2011/Economics/7_86543.doc.htm.
2. Воробйова І.А. Механізм розвитку управління заборгованістю підприємства / І.А. Воробйова, А.О. Лисицина // Збірник наукових праць НУК. Серія «Економіка та управління підприємствами». – 2011. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://jnn.nuos.edu.ua/article/viewFile/25407/22873>.
3. Польова О.Л. Принципи управління дебіторською заборгованістю аграрних підприємств на регіональному рівні / О.Л. Польова // Науковий вісник ВДАУ. – 2010. – № 5. – С. 290-294.
4. Єригіна І.О. Проблема управління дебіторською заборгованістю підприємства та шляхи її вирішення / І.О. Єригіна // Криворізький економічний інститут «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». Серія «Економічні науки. Облік та аудит».
5. Дячук О.В. Місце кредиторської заборгованості в системі управління підприємством / О.В. Дячук, В.В. Новодворська // Економічні науки. Облік і фінанси. – 2013. – Вип. 10(3). – С. 243-251.
6. Бланк І.А. Финансовый менеджмент / И.А. Бланк. – К.: Эльга, 2004. – 655 с.

УДК 338.5

Михайленко О.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри обліку і аудиту

Національного університету харчових технологій

Скоморохова С.Ю.

асистент кафедри обліку і аудиту

Національного університету харчових технологій

Лесик Т.Г.

магістрант

Національного університету харчових технологій

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ І ЦІНОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено напрями і можливості застосування нових підходів до економічної політики підприємств. Проаналізовано умови формування й реалізації механізму управління витратами та ціноутворення. Виділено три основні правила змін у ціновій політиці, що впливають на правильність обраної стратегії щодо змін у ціні на товар.

Ключові слова: витрати, управління витратами, цінова політика, підприємство, стратегія розвитку.

Михайленко О.В., Скоморохова С.Ю., Лесик Т.Г. УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ И ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Исследованы направления и возможности применения новых подходов к экономической политике предприятий. Проанализированы условия формирования и реализации механизма управления затратами и ценообразования. Выделены три основные правила изменений в ценовой политике, влияющие на правильность выбранной стратегии по изменениям в цене на товар.

Ключевые слова: затраты, управление затратами, ценовая политика, предприятие, стратегия развития.

Mikhaylenko O.V., Skomorohova S.U., Lesyk T.G. COST MANAGEMENT AND PRICE POLICY

The directions and possibilities of applying new approaches to the economic policy of enterprises are explored. The conditions for the formation and implementation of the cost management mechanism and pricing are analyzed. There are three main rules for changes in pricing policy that affect the correctness of the chosen strategy for changes in the price of the goods.

Keywords: costs, cost management, pricing policy, enterprise, development strategy.

Постановка проблеми. Одним із найбільш істотних факторів, що визначають ефективність діяльності підприємства, є цінова політика на товарних ринках. Ціни забезпечують підприємству запланований прибуток, конкурентоспроможність продукції, попит на неї. Через ціни реалізуються кінцеві комерційні цілі, визначається ефективність діяльності всіх ланок виробничо-збутової структури підприємства.

Для того щоб розробити обґрунтовану цінову політику, важливо правильно визначити систему факторів, які впливають на цінову політику. Ефективність ціноутворення, іншими словами – реалізація цінової політики, залежить від підходу до визначення ціни. За витратного підходу до визначення ціни підприємство спирається переважно на свої внутрішні умови під час установлення ціни. У цьому разі основним змістом цінової політики є облік витрат і форму-

вання ціни на їх основі. І хоча в процесі реалізації продукції можуть застосовуватися різні знижки для стимулювання продажів, основний принцип формування цін залишається незмінним.

Функціонування вітчизняних підприємств в умовах ринкової економіки передбачає постійне зростання ролі цінової політики. По-перше, підприємство залежно від кон'юнктури ринку та характеру впливу маркетингового середовища має можливість формувати такий рівень цін на продукцію, за якого зможе одержувати запланований обсяг прибутку та вирішувати інші стратегічні та тактичні завдання. По-друге, як один з ефективних засобів завоювання споживача в конкурентній боротьбі, правильна або помилкова цінова політика справляє відповідно позитивний або негативний вплив на весь процес реалізації продукції на ринку.

Тема управління витратами є актуальною для всіх підприємств національної економіки. Вирішення цієї проблеми дає змогу суттєво збільшити конкурентоспроможність підприємства. Управління витратами – цілеспрямований вплив на склад, структуру й механізм формування витрат для одержання найвищого кінцевого результату. Ключовим елементом системи управління витратами на підприємстві є вимір і контроль у всіх його проявах: поточний контроль (установка принципів, пріоритетів і норм); заключний (аналіз). Істотною частиною цієї системи управління є спільний аналіз двох факторів: виробничих можливостей підприємства (внутрішній фактор), цін і потреб ринку (зовнішній фактор).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Широке коло питань, пов'язаних із дослідженням проблематики управління витрат на підприємстві, знайшло своє відображення у працях відомих вітчизняних економістів: І. Бланка, В. Базилевича, Н. Гури, Н. Малахової, Ю. Цал-Цалко, І. Сидорова.

Мета статті полягає у дослідженні та вивченні питань формування сучасної системи управління витратами як фактору оптимізації політики ціноутворення, який в нових умовах господарювання набуває все більшого значення.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі існують такі підходи до вивчення витрат: із позицій теорії трудової вартості, теорії корисності, логістичної теорії. Відповідно до теорії трудової вартості – це витрати на працю. Відповідно до теорії корисності – це витрати на задоволення потреб. Сутність витрат із позицій логістичної теорії – це витрати енергії, у тому числі інтелектуальної та фізичної енергії людини, у ланцюгових або сітьових схемах взаємодії. На практиці ці витрати проявляються у вигляді цілеспрямованого руху і використання обмежених ресурсів (природних, фінансових, людських, інвестиційних тощо).

За ринкової організації збуту продукції рівень ціни визначає можливий обсяг продажів і, відповідно, можливий обсяг виробництва. Оскільки під час зростання обсягів випуску знижується частка умовно постійних витрат, що припадають на один виріб, то це веде й до скорочення собівартості одиниці продукції. Внаслідок цього чисто витратний метод ціноутворення за ринкового збуту продукції підприємства тягне за собою небезпеку серйозних фінансових прорахунків, оскільки собівартість виробу відповідає лише певному обсягу його випуску і продажів, отже, помилковими можуть виявитися фінансові розрахунки підприємства, засновані на зазначеному методі ціноутворення [1].

Більш раціональний підхід полягає у тому, щоб спочатку спрогнозувати рівень ціни нового виробу,

яку можна отримати на ринку, а лише потім визначити обсяг його виробництва і ринки збуту. У такому порядку слід аналізувати й урахувати витрати під час обґрунтування цінової політики підприємства.

Під час аналізу витрат для обґрунтування політики ціноутворення слід точно визначити не тільки суму витрат на виробництво продукції підприємства, а й те, як вона може змінитися за зміни обсягів продажів зазначеної продукції залежно від змін політики ціноутворення. При цьому рекомендується враховувати граничні або природні витрати.

Керуючи цінами в рамках активної політики ціноутворення слід домагатися того рівня витрат на виробництво продукції підприємства, який зможе забезпечити підприємству досягнення бажаних фінансових результатів під час збуту своєї продукції.

Витратні методи ціноутворення засновані переважно на обліку витрат виробництва і реалізації продукції, параметричні методи ціноутворення – на обліку техніко-економічних параметрів товарів [2].

Ми бачимо, що вартість є ключем до ціноутворення на підприємствах і основою для досягнення продуктивної стратегії ціноутворення. Нині підприємства вибирають найбільш базовий метод визначення вартості, який називається «витрати-плюс». Облік витрат має пряий вплив на плюси і мінуси ціноутворення. Якщо ціна завищена, то це послаблює конкурентоспроможність продукції на ринку. Якщо товар недооцінено і ціна продукту нижча, це буде знижувати прибуток у майбутньому. Ключ до розумного ціноутворення полягає у визначенні обліку витрат, метод яких забезпечує точну вартість інформації для підприємства і може бути науковою основою в ціноутворенні.

Ціновий метод витрат – спосіб формування цін на основі всіх витрат, які незалежно від свого походження списуються на одиницю того або іншого виробу. Основою визначення ціни є реальні витрати виробника на одиницю продукції, до яких додається обґрунтована фірмою прибуток.

Метод застосовується підприємствами, положення яких близько до монопольного і збут продукції практично гарантований.

Ціновий метод стандартних витрат дає змогу формувати ціни на основі розрахунку витрат за нормами з урахуванням відхилень фактичних витрат від нормативних.

Перевага даного методу полягає у можливості управління витратами за відхиленнями від норм, а не за їх повною величиною. Відхилення за кожною статтею періодично співвідносяться з фінансовими результатами, що дає змогу контролювати не тільки витрати, а й прибуток. Метод забезпечує безперервне зіставлення витрат. Найбільш складним елементом системи стандартних витрат є визначення стандартів витрат. Для формування економічно обґрунтованих стандартів необхідне детальне вивчення методів виробництва, технічних характеристик і цін аналогічної продукції конкурентів, вимог до даних виробів, що пред'являються на світовому ринку, і т. п.

Методу обґрунтування цін на підставі витрат виробництва притаманні такі недоліки.

Ціна може виявитися вищою або нижчою від тієї ціни, що покупець готові заплатити за даний товар, тому що під час обґрунтування ціни не беруться до уваги фактори попиту на товар.

Виробниками часто ігнорується той факт, що ціна може не бути у прямій залежності від витрат виробництва, які для задоволення ринку можуть бути зміненими.

Виробниками найчастіше будуються ціни на підставі не змінних, а повних витрат виробництва, не на основі очікуваних, а поточних витрат. Побудова ціни на основі змінних витрат виробництва дає змогу виробникам розширяти обсяги продаж (за рахунок нижчого рівня ціни). Використання очікуваних витрат замість поточних правомірне не тільки під час інфляції, а й під час входу на ринок із новим товаром. Під час виходу на широкий ринок із новим товаром, як правило, виявляються приховані витрати, що за збуту пробної партії не можуть бути виявлені. Побудова цін на базі поточних витрат може поставити виробника в скрутне становище.

Під час ціноутворення на підставі витрат виробництва виробники не дуже зацікавлені в розробленні нової продукції, посилюючись на необхідність відшкодувати витрати на науково-дослідні роботи і вихід товару на ринок уже на первісній стадії.

Виробники не використовують ціну як ефективний комерційний засіб і тим самим сковують свою свободу дій.

Ціновий метод стандартних витрат на відміну від простого відображення витрат дає можливість пофакторного їх аналізу.

Ціновий метод прямих витрат – спосіб формування цін на основі визначення прямих витрат виходячи з кон'юнктури, очікуваних цін продажу. Практично всі умовно змінні витрати залежать від обсягу продукції, що випускається, і розглядаються як прямі. Інші витрати відносяться на фінансові результати. Даний метод називають також методом формування цін за скороченими витратами [4].

Основна перевага методу полягає у можливості виявлення найбільш вигідних видів продукції. Передбачається, що непрямі витрати практично не змінюються ні у разі заміни одного виробу іншим, ні у разі зміни в певних межах масштабів виробництва, тому чим вище різниця між ціною виробу і скороченими витратами, тим більше валовий прибуток (покриття), а відповідно, і рентабельність. Таким чином, непрямі витрати не розподіляються на конкретні вироби, у цілому по підприємству вони повинні бути покриті за рахунок валового прибутку.

Практика виробила низку методів, які використовуються для оптимізації витрат:

- 1) метод застосування носіїв витрат;
- 2) застосування закону Парето;
- 3) порівняння витрат, побудова діаграм, бенчмаркінг;
- 4) ABC-метод (Activity Based Costing);
- 5) таргет-костинг;
- 6) кайзен-костинг.

Метод застосування носіїв витрат. Носії витрат – причини, фактори, впливають на величину витрат. Найбільш простий метод. Аналіз носіїв витрат дає змогу обґрунтувати управлінські рішення і проводити оптимізацію витрат.

Статті витрат і носії витрат:

- зарплата: ефективність роботи, місцезнаходження, рівень розвитку підприємства, територіальний фактор, галузь;
- сировина і матеріали: закупівельна ціна, масштаб закупівель, якість сировини, рівень відходів;
- витрати на фінансування: процентна ставка, термін залучення фінансування, рівень інфляції, кредитна історія, субсидії, місцезнаходження;
- витрати на ремонт: кількість одиниць обладнання, вік обладнання або термін служби, відсоток його зносу;

- витрати на електричну та теплову енергію: місцезнаходження, енергоємність виробництва, площі, ефективність використання, система обігріву;

- збутові витрати: кількість замовлень, кількість клієнтів, кількість виписаних рахунків;

- складські витрати: середній час зберігання одиниці продукції, автоматизація, механізація складу, якість зберігання, трудомісткість роботи;

- транспортні витрати: віддаленість покупців і постачальників, кількість клієнтів;

- бухгалтерія: кількість операцій, комп'ютеризація, середній час на операцію.

Для того щоб зрозуміти причини виникнення витрат і знайти шляхи їх скорочення, потрібно відповісти на два основних питання:

- що виробляємо? – конструкція, характеристики виробу;

- як виробляємо і реалізуємо? – масштаб, початкові витрати, ефективність праці, технологія, місцезнаходження, відстань від постачальників і до споживачів, витрати по збуту.

Аналізуючи причини виникнення витрат, важливо зрозуміти, як вони впливають на розмір витрат компанії й які можуть бути шляхи для оптимізації. Подібні питання слід адресувати керівникам структурних підрозділів.

Застосування закону Вільфредо Парето. Виявляємо найбільш важливі, значущі статті витрат, оскільки тільки по них можна отримати суттєву економію. Застосовуємо закон Парето (правило 80/20): для отримання 80% ефекту достатньо виявити й оптимізувати статті витрат, що становлять найбільшу питому вагу (20%). Тобто для отримання суттєвої економії необхідно оптимізувати вагомі витрати.

Ступінь контрольованості статті може служити перешкодою в управлінні витратами. Одночасно з урахуванням значущих витрат керівництву необхідно зосередити увагу на тих із них, які можна поступово знизити, а також на тих, які швидко ростуть і можуть досягти високих значень у найкоротший час.

Порівняння витрат, побудова діаграм, бенчмаркінг. Бенчмаркінг (Benchmarking) – система оцінки діяльності підприємства за допомогою порівняння з будь-яким відповідним аналогом.

Аналіз тенденцій за діаграмою витрат.

Метод передбачає аналіз зміни витрат у попередні періоди, виявлення важливих та істотних витрат, їх відхилень, причин і подальше розроблення заходів щодо усунення причин виникнення відхилень.

Метод ABC дає змогу підприємству з високим ступенем достовірності визначати вартість і продуктивність операцій, оцінювати ефективність використання ресурсів і обчислювати собівартість продукції (робіт, послуг). Часто дані, отримані таким методом, радикально відрізняються від результатів традиційних методів калькуляції.

Оптимізація витрат на основі застосування ABC-методу полягає у коректному розрахунку вартості бізнес-процесів і можливості оптимізації витрат по цих процесам, а в разі неможливості зниження витрат на допоміжні та обслуговуючі бізнес-процеси – передачі їх на аутсорсинг.

Метод ABC дає змогу приймати обґрунтовані рішення щодо:

- зниження витрат: визначення реальної величини витрат дає змогу точно визначати види витрат, які необхідно оптимізувати;

- цінової політики: коректне розподіл витрат по об'єктах калькуляції дає змогу визначити нижню

межу цін, подальше зниження яких щодо такої межі веде до збитковості продукту;

– товарно-асортиментної політики: реальна собівартість дає змогу розробити програму дій стосовно того чи іншого продукту (зняти з виробництва, оптимізувати витрати або підтримувати на поточному рівні);

– оцінки вартості операцій: можна вирішити, чи доцільно передавати ті чи інші операції підрядникам або необхідно проводити організаційні перетворення.

Таргет-костинг (Target Costing) – формування собівартості нової продукції виходячи з планованої ринкової ціни й очікуваної прибутковості продажів. Метод виник в Японії в 1965 р. (Тойота). Спосіб захисту від економічних невдач, який допомагає зберегти гроші до того, як вони будуть витрачені.

Використовується в інноваційних галузях, виробничих підприємствах, де постійно розробляються нові моделі і види продукції, а також у сфері обслуговування і на неприбуткових підприємствах.

Цільова собівартість досягається в результаті пошуку резервів зниження витрат, і здійснюються такі дії:

1) визначаються цільова ціна за одиницю продукції, потім цільова собівартість і кошторисна собівартість;

2) порівнюються цільова собівартість і кошторисна, розраховуються відхилення за кожною статтею витрат;

3) розробляються заходи щодо усунення відхилень.

Кайзен-костинг (Kaizen Costing) – удосконалення маленькими кроками, поступове і безперервне зниження собівартості як результат спеціальної програми підприємства. Концепція кайзен, як і таргет-костинг, має японське походження і означає «вдосконалення». Її автор Масаакі Імаї вперше використав цей термін у 1986 р. Основа концепції – скорочення часу, що витрачається на операції, які не додають «цінності» кінцевому продукту. До таких операцій належать зберігання, накопичення, переміщення і т. д. [5].

На відміну від таргет-костинг кайзен-костинг застосовується на етапі виробництва продукції. Змінюються методи, технології виробництва наявного продукту. Використання можливе в будь-якій галузі в сукупності з іншими методами оптимізації витрат.

Застосовується для оптимізації витрат діючого виробництва або якщо таргет-костинг не дав результатів через три місяці.

Стратегічний аспект управління витратами на відміну від оперативного (тактичного) пов'язаний із зовнішніми факторами розвитку організації. Суть стратегічного підходу – реагування на проблеми, що мають стратегічний характер, адаптація до зовнішніх змін на тривалий часовий період. Для конкретного підприємства співвідношення стратегічного і тактичного індивідуально.

Залежно від можливостей підприємства впливати на зміни у зовнішньому середовищі, адаптуватися до змін будуються пріоритети цілей його діяльності. Вибір пріоритетного розвитку діяльності підприємства, тобто вироблення стратегії, залишається скоріше інтуїтивною, ніж формалізованою директорською оцінкою привабливості того чи іншого проекту, і це наслідок того, що російські підприємства не мають у своєму розпорядженні повноцінних джерел інформації для розроблення стратегії.

Координуюча роль маркетингового складника стає необхідною для реалізації стратегічного підходу, адже стратегічне управління передбачає збір і аналіз стратегічно важливої інформації, а потім

вже вироблення стратегії і конкретної програми дій – вихідну інформацію й повинні дати маркетингові дослідження.

Проблему управління витратами на сучасному підприємстві можна представляти як завдання регулярного менеджменту: на основі маркетингових досліджень (вивчення еластичності попиту, місткості ринку, позиціонування товару в певному сегменті ринку) постійно коригувати обсяги випуску, ціни, домагаючись оптимального співвідношення витрат і прибутку.

Розглядаючи витрати в аспекті виробничої собівартості, можна констатувати, що в них відображаються всі сторони господарської діяльності підприємств, їх досягнення і недоліки. Рівень собівартості пов'язаний з обсягом та якістю продукції, використанням робочого часу, сировини, матеріалів, устаткування, витратами на оплату праці та ін. Підприємства, що перейшли на нові умови роботи, самостійно планують величину щорічного зниження собівартості продукції на виробництво. Але це не означає, що показник собівартості втратив своє колишнє значення. Систематичне зниження витрат на виробництво одиниці продукції є й метою, й предметом турботи всього колективу підприємства, оскільки при цьому відбувається зростання прибутку і відповідних джерел подальшого розвитку підприємства і підвищення благополуччя колективу.

Друга особливість витрат як предмета управління полягає в їх різноманітності, що вимагає застосування широкого спектра прийомів і методів в управлінні ними. Різноманіття витрат виявляється під час їх класифікації і дає змогу, по-перше, виявити ступінь впливу окремих витрат на економічні результати діяльності підприємства, по-друге, оцінити можливість впливу різних заходів на рівень тих або інших видів витрат і, нарешті, відносити на виріб тільки ті витрати, які необхідні для його виготовлення і реалізації. Не менш важливе і складне завдання – віднесення витрат на виробничі підрозділи і окремі види діяльності підприємства, тим більше що дістала розвитку методологія центрів відповідальності [2].

Третя особливість витрат полягає у складності їх вимірювання, обліку й оцінки. Абсолютно точних методів вимірювання й обліку витрат не існує, але існує можливість і є доцільність рухатися шляхом уточнення витрат.

Четверта особливість – це складність і суперечність впливу витрат на економічний результат. Наприклад, підвищити прибуток підприємства можна за рахунок зниження поточних витрат на виробництво, яке, однак, забезпечується підвищенням капітальних витрат на НДДКР, техніку і технологію. Високий прибуток від виробництва продукції нерідко значно скорочується через високі витрати на її утилізацію тощо.

Вибір пріоритетних напрямів управління витратами залежить від стратегічних цілей компанії.

Стратегічний аспект управління витратами на відміну від оперативного (тактичного) пов'язаний із зовнішніми факторами розвитку організації. Суть стратегічного підходу – реагування на проблеми, що мають стратегічний характер, адаптація до зовнішніх змін на тривалий часовий період. Для конкретного підприємства співвідношення стратегічного і тактичного індивідуально.

Висновки. Отже, варто зауважити, що постійний контроль цінової політики та коригування цін ще не є фактором успіху. Ефективність діяльності підприємства залежить передусім від правильності обраної

стратегії щодо змін у ціні на товар. Можна виділити три основні правила змін у ціновій політиці:

1. Ціна повинна покривати всі витрати. Цінова політика повинна бути такою, щоб підприємство неодмінно досягало беззбиткового обсягу виробництва продукції.

2. Ціна не повинна бути надто низькою. Така цінова політика може не покрити всіх витрат, а також зменшити прибуток шляхом відмови певного сегменту споживачів, які сумніваються в якості даного товару.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф; сокр. пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
2. Арефьева Е.В. Организационно-экономические проблемы управления производственными системами / Е.В. Арефьева. – Х.: Основа, 1996. – 263 с.
3. Денисова І.П. Управління витратами та ціноутворення / І.П. Денисова. – М., 2006. – 286 с.
4. Леонов Я.В., Герасименко Ю.С. Система управління витратами як фактор підвищення конкурентоспроможності / Я.В. Леонов, Ю.С. Герасименко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://duan.edu.ua/uploads/bjulleten2010/13257.pdf>.
5. Пастушенко А.І. Формування цінової політики на сільськогосподарських підприємствах / А.І. Пастушенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/12.1/215.pdf>.
6. Педоренко Л.А., Жарлінська Р.Г. Витрати як складова цінової політики підприємства / Л.А. Педоренко, Р.Г. Жарлінська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/2_KAND_2011/Economics/78391.doc.htm.
7. Сысо Т.Н. Оптимизация управления затратами предприятия / Т.Н. Сысо [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <file:///C:/Users/User/Downloads/optimizatsiya-upravleniya-zatratami-predpriyatiya.pdf>.
8. Федорищева А.М. Цінова політика та її вплив на формування ціни / А.М. Федорищева // Держава та регіон. Серія «Економіка та підприємництво». – 2010. – № 1. – С. 189-193.
9. Чейз Р.Б. Производственный и операционный менеджмент / Р.Б. Чейз, Н.Дж. Эквילайн, Р.Ф. Якобс; 8-е издание; пер с англ. – М.: Вильямс, 2004. – 704 с.

УДК 339.37(477)

Онищенко О.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і фінансів
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського*

Макаренко Р.А.

*студентка
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського*

АНАЛІЗ ТОВАРООБОРОТУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ ТА ЙОГО ТЕНДЕНЦІЇ

У статті детально розглянуто і проаналізовано сучасний стан роздрібного товарообороту в Україні, його динаміка і структура. На основі аналізу виявлено фактори впливу на загальний показник. Розкрито питання динаміки значень індексів цін на продовольчі і непродовольчі товари, їх вплив на купівельну спроможність населення.

Ключові слова: аналіз товарообороту, товарні групи, індекс споживчих цін, динаміка.

Онищенко О.В., Макаренко Р.А. АНАЛИЗ ТОВАРООБОРОТА РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В УКРАИНЕ И ЕГО ТЕНДЕНЦИИ

В статье подробно рассмотрены и проанализированы состояние, динамика и структура розничного товарооборота в Украине. На основе анализа выявлены факторы, которые влияют на общий показатель. Раскрыт вопрос динамики значений индексов цен на продовольственные и непродовольственные товары, их влияние на покупательские способности населения.

Ключевые слова: анализ товарооборота, товарные группы, индекс потребительских цен, динамика.

Onyshchenko O.V., Makarenko R.A. ANALYSIS OF RETAIL TRADE TURNOVER IN UKRAINE AND ITS TRENDS

The article deals the analysis of the state of retail trade turnover in Ukraine, its dynamics and structure. As a result of the analysis, factors that affect the overall indicator are identified. The question of the dynamics of the values of price indices for food and non-food products, their influence on the purchasing power of the population is disclosed. It has been analyzed the price-level changes for special product category within the definite period of time, its impact on the sales and the reasons for growth. The role of institutional reforms, which are connected with the integration processes of retail trade, the importance of the enterprises competitiveness increasing, as well as the quality of assortment of commodities in retail stores.

Keywords: commodity turnover analysis, product groups, factors, indicators, dynamics, index of consumer price.

Постановка проблеми. Роздрібна торгівля є невід'ємною частиною економіки і надзвичайно впливає на її стан у цілому. Вона діє у сфері товарного обігу, виконуючи одну з найважливіших функцій у житті населення країни. Ця функція полягає у задоволенні певних потреб і забезпеченні населення різними благами, такими як продукти харчування, одяг, взуття та ін. Сьогодні розвиток роздрібною торгівлі характеризується значним розширенням асортименту товарів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку роздрібною торгівлі та механізми їх урегулювання досліджували такі вчені-економісти, як: О.М. Азарян [2], М.І. Голубев [6], М.А. Кириченко [8], В.І. Корсак [1], Н.П. Ілюхіна [5], Ж.С. Труфіна [7]. Проте особливої уваги потребує питання аналізу товарообороту за основними товарними групами та його динаміки.

Мета статті полягає в аналізі та оцінці стану роздрібною товарообороту в Україні за окремими товар-

ними групами за період 2014-2016 рр., визначені факторів, що впливають на показники та шляхи збільшення обсягу товарообороту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Роздрібний товарооборот – це реалізація товарів населенню для особистого споживання в обмін на його грошові доходи, а також продаж товарів ринкового фонду організаціям і установам для колективного споживання та задоволення їх господарських потреб. Цей продаж має назву «дрібний опт». Дохід від реалізації, тобто виручка, може мати грошову (готівкову) або безготівкову (за розрахункові чеки) форму.

Розвиток роздрібного товарообороту відбувався протягом значного періоду й у п'ять етапів. Перший етап – пострадянський, протягом якого у цій сфері розвивалися приватна і колективна форми власності. Другий етап (ринково-перехідний) характеризується зростанням роздрібною торгівлі у цілому. Треба також зазначити, що цей процес супроводжувався інфляцією. Третій етап запам'ятовується стабільністю та зростанням кількості підприємств, на ринок почали постачати закордонні товари, що є результатом розвитку зовнішньої торгівлі. Четвертий етап охопив роки після економічної кризи 2008 р. Він характеризується певним зменшенням кількості роздрібних підприємств. Останній етап (посткризовий) – це період якісної оптимізації [2].

Нині сучасний ринок зовнішньої торгівлі характеризується насамперед збільшенням конкуренції, що призводить до знищення слабкіших конкурентів, тому для підприємств важливим аспектом діяльності стають питання управління їх конкурентоспроможністю [3], освоєння нових торговельних форматів, інтенсивного зростання мережної торгівлі. Щодо останнього пункту, то треба зазначити, що має місце швидке поширення також зарубіжних мереж на ринок України.

Роздрібний товарооборот за асортиментом товарів поділяють умовно на групи продовольчих і непродовольчих товарів. До продовольчих належать усі

товари, що є придатними до споживання, тобто харчові продукти. До непродовольчих належать усі інші товари. Для визначення тенденцій роздрібного товарообороту проведемо аналіз його динаміки за 2014-2016 рр. (табл. 1).

Аналізуючи дані таблиці, можна простежити зростання всього товарообороту за основними групами протягом 2014-2016 рр. на 132,43%, у середньому зростання товарообороту щорічно становить 14,5% (рис. 1).



Рис. 1. Товарооборот продовольчих і непродовольчих товарів

Аналізуючи товарооборот продовольчих і непродовольчих товарів, можна побачити, що частка товарообороту непродовольчими товарами значно менша за продовольчі. Це пов'язано з тим, що громадяни надають перевагу перш за все товарам першої необхідності (продуктам харчування), а під час придбання непродовольчих товарів намагаються замінити їх на товари за більш сприятливими цінами. Така динаміка є негативною, адже у високорозвинених країнах у структурі товарообороту переважають непродовольчі товари [5].

Таблиця 1
Аналіз товарообороту в Україні за основними товарними групами в 2014-2016 рр. за групами [4]

Показник	Роки			Темп росту за роками, %		
	2014	2015	2016	2015/ 2014	2016/ 2015	2016/ 2014
Роздрібна торгівля в спеціалізованих магазинах продовольчими товарами, в тому числі:	53908880,3	63292132,0	72858896,0	117,40	115,11	135,15
– роздрібна торгівля свіжими плодами, ягодами, виноградом, горіхами	6010878,8	7197966,8	9313924,3	119,74	129,39	154,95
– роздрібна торгівля м'ясом і м'ясними продуктами	20689922,5	23844079,4	25118386,1	115,24	105,34	121,40
– роздрібна торгівля рибою, рибними продуктами	7081067,7	7434427,2	8295023,9	104,99	111,57	117,14
– роздрібна торгівля хлібобулочними борошняними виробами	5430278,4	6277924,4	7482756,9	115,60	119,19	137,79
– роздрібна торгівля цукро-кондитерськими виробами	14696732,9	18537734,2	22648804,8	126,13	122,17	154,10
Роздрібна торгівля непродовольчими товарами, в тому числі:	32387657,3	36522340,4	41425925,1	112,76	113,42	127,90
– роздрібна торгівля одягом	10728444,9	12752288,7	15201689,8	118,86	119,17	141,69
– роздрібна торгівля взуттям	4854398,0	5486237,4	5590471,0	133,01	101,18	115,16
– роздрібна торгівля меблями, килимами, покриттями для підлоги та стін	4969670,7	5573591,3	6620274,0	112,15	118,77	133,21
– роздрібна торгівля побутовими електротоварами та освітлювальним приладдям	11835143,7	12710223,0	14013490,3	107,39	110,25	118,40
Всього товарооборот за основними товарними групами	86296537,6	99814472,4	114284821,1	115,66	114,49	132,43

Роздрібна торгівля продовольчими товарами за період 2014-2016 рр. збільшилася на 135,5%, за перерахованими товарними групами не простежується спад товарообороту. Найбільш стрімке зростання показника можна побачити за групами роздрібно торгівлі свіжими плодами, ягодами, виноградом, горіхами та цукрово-кондитерськими виробами: за весь період 2014-2016 рр. показник підвищився на 154%. Але зростання показників темпів приросту, на жаль, пов'язане не зі збільшенням купівельної спроможності споживачів, а насамперед зі зростанням цін за весь період, інфляцією та девальвацією національної валюти.

Якщо розглядати показники роздрібно торгівлі непродовольчими товарами, то можна побачити, що темп росту за 2013-2016 рр. становить 127,90%, що значно менше, ніж аналогічний показник продовольчих товарів. Це є результатом і проявом низької купівельної спроможності населення, внаслідок чого населення замінює якісні товари товарами за більш низькими та сприятливими цінами.

Оцінюючі у цілому динаміку товарообороту, можна зробити висновок, що стан торгівлі є позитивним, але для більшої деталізації необхідно зробити аналіз індексу інфляції та індексу споживчих цін за 2014-2017 рр.

Індекс споживчих цін – це показник, що відображає зміну вартості споживчого набору товарів звітного року порівняно з попереднім. Розглянемо зміну цього показника за 2014-2016 рр. (табл. 2).

Таблиця 2

Індекс споживчих цін за період 2014-2016 рр. [4]

Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Індекс цін за період	124,9	143,3	112,4

Найбільш стрімким є зростання індексу за період 2014-2015 рр., у 2016 р. цей показник становив 112,4%, що є негативною тенденцією. Для детальної інформації запропоновано розглянути динаміку індексу споживчих цін за категоріями товарів (табл. 3, рис. 2).

Таблиця 3

Динаміка індексу цін за категоріями товарів [4]

Група товарів	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Продукти харчування у цілому	124,5	140,1	103,2
Одяг і взуття	114,5	135,0	105,5
Побутова техніка та предмети домашнього побуту	127,9	136,0	104,2

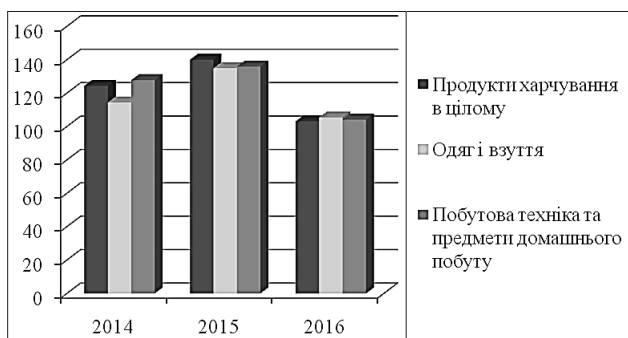


Рис. 2. Динаміка індексу цін за категоріями товарів

З аналізу даних таблиці можна побачити значну зміну індексів цін, їх стрімке зростання за весь

період 2014-2016 рр. Найбільшим воно є за період 2014-2015 рр., що є результатом інфляції, девальвації, економічної, політичної і фінансової кризи в державі. У 2016 р. вже не простежується такого різкого зростання показника у зв'язку зі стабілізацією курсу національної валюти.

Не менш важливим є той аспект, що відпускна ціна товару формується також із витрат на транспортування товару (що пов'язано із ціною за бензин), витрат зі зберігання товару (оплати оренди приміщення, витрат на електроенергію, водопостачання, оплата праці працівників), тому підвищення тарифів на комунальні послуги та на паливо є також причиною зростання ціни реалізації товару.

Підсумовуючі, можна зробити висновок, що тенденція зміни показника індексів цін є негативною й є наслідком макроекономічних процесів. При цьому необхідно розуміти, що кожен покупець для себе встановлює певний «діапазон» цін, у межах якого він купує товар. Надання знижок, зниження ціни товару позитивно впливає на вибір споживача щодо певної групи товару [6]. Такий маркетинговий прийом дає можливість, по-перше, прорекламувати та звернути увагу на товар, а по-друге, як наслідок, збільшити обсяг продажів. Якщо якість товару дійсно відповідає його ціні, то це буде сприяти залученню споживача.

Ще однією проблемою розвитку роздрібно торгівлі є те, що статистичні дані не повною мірою відображають обсяги товарообороту у зв'язку з приховуванням (або заниженням) роздрібно товарообороту підприємствами торгівлі. Таким чином, у сфері роздрібно торгівлі нині простежується нелегальна господарська діяльність [7]. Для того щоб знизити показники цієї динаміки, необхідним є вживання заходів щодо зниження податкового тиску на підприємства та заходів боротьби з корупцією.

Не менш важливим є інституційні перетворення, які пов'язані насамперед з інтеграційними процесами роздрібно торгівлі. Інституційне забезпечення розвитку підприємницького сектору вітчизняної економіки є одним із найголовніших факторів формування кількісних та якісних ефектів [8]. Це питання включає в себе проблему підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів, адже якість товару певною мірою формує його попит.

Висновки. Згідно з результатами дослідження й аналізу даних стану роздрібно товарообороту в Україні, можна зробити такі висновки. По-перше, значний негативний вплив на стан торгівлі справляє політична, економічна та фінансова нестабільність у країні. Наслідками цих явищ є: зменшення доходів населення, що призводить до масового зниження його купівельної спроможності (також надмірне податкове навантаження на населення має значний негативний вплив); щорічна інфляція, що призводить до подальшого підвищення цін, перерозподілу доходів населення і знецінення заощаджень, зниження рівня життя в країні; знецінення національної валюти, що прокує інфляційні процеси і в результаті не дає можливості стабільно розвиватися і діяти кредитно-грошовій системі країни.

По-друге, наслідком економічної кризи є також дестабілізація роботи підприємств, у тому числі підприємств роздрібно торгівлі, по всій країні незалежно від регіону, що впливає на зниження обсягів виробництва і реалізації, в результаті це призводить до підвищення обсягів імпорту продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Корсак В.І. Актуальні проблеми регулювання галузі роздрібно торгівлі / В.І. Корсак // Економіка та держава. – 2013. – № 6. – С. 25-26.
2. Азарян О.М. Генезис трансформації роздрібно торгівлі в Україні та формування сучасної парадигми її розвитку / О.М. Азарян, В.О. Соболев // Маркетинг в Україні. – 2009. – № 5. – С. 34-37.
3. Касич А.О. Теоретичні та практичні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємства / А.О. Касич, Д.О. Глущенко // Економіка та держава. – 2016. – № 11. – С. 65-70.
4. Офіційний сайт Державної статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Ілюхіна Н.П. Шляхи вдосконалення обліку доходів та витрат на торговельних підприємствах / Н.П. Ілюхіна // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – Вип. 2. – С. 61-64.
6. Голубев М.І. Роздрібний товарообіг підприємств як індикатор соціально-економічного розвитку України / М.І. Голубев, Ю.О. Ольвінська // Статистика – інструмент соціально-економічних досліджень: збірник наукових студентських праць. – Одеса: ОНЕУ, 2016. – Вип. 2. – С. 178-184.
7. Труфіна Ж.С. Основні аспекти розвитку роздрібно торгівлі в Україні / Ж.С. Труфіна, М.І. Уграк // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2014. – Вип. 1. – С. 245-251.
8. Кириченко М. Інституційні перетворення як важливий чинник впливу на конкурентоспроможність торговельних підприємств / М. Кириченко // Інституційний розвиток соціально-економічних систем: національна економіка у глобальному середовищі: збірник наукових праць за матеріалами VIII Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції (Полтава, 27-28 квітня 2016 р.). – Полтава: ПУЕТ, 2016. – 213 с.

УДК 657.1:658.1

Скрипник М.І.*доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри обліку і аудиту**Київського національного університету технологій та дизайну***Григоревська О.О.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту**Київського національного університету технологій та дизайну***Грабчук І.Л.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту**Житомирського державного технологічного університету***ПРИЧИНИ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ:
НЕЕФЕКТИВНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЧИ ОБЛІКОВО-ФІНАНСОВА БЕЗГРАМОТНІСТЬ?**

Стаття присвячена доведенню необхідності дослідження факторів виникнення банкрутства. Наведено підходи дослідників до поставленої проблеми. Узагальнено фактори виникнення банкрутства. Надано їх характеристику. Запропоновано шляхи мінімізації впливу наведених причин.

Ключові слова: банкрутство, причина банкрутства, неплатоспроможність, бухгалтерський облік, внутрішній контроль.

Скрыпник М.И., Григоревская Е.А., Грабчук И.Л. ПРИЧИНЫ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ: НЕЭФЕКТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ ИЛИ УЧЕТНО-ФИНАНСОВАЯ БЕЗГРАМОТНОСТЬ?

Статья посвящена доказательству необходимости исследования факторов возникновения банкротства. Приведены подходы исследователей к поставленной проблеме. Обобщены факторы возникновения банкротства. Предоставлена их характеристика. Предложены пути минимизации влияния указанных причин.

Ключевые слова: банкротство, причина банкротства, неплатежеспособность, бухгалтерский учет, внутренний контроль.

Skrypnik M.I., Grigorevska O.O., Grabchuk I.L. CAUSES OF BANKRUPTCY OF ENTERPRISES: INEFFECTIVE MANAGEMENT OR ACCOUNTING FINANCIAL ABSOLUTE?

The article is devoted to the necessity of investigating the factors of bankruptcy. The approaches of researchers to the given problem are presented. Generalized factors of bankruptcy. Their description is given. The ways of minimizing the influence of the above-mentioned causes are proposed.

Keywords: bankruptcy, the cause of bankruptcy, insolvency, accounting, internal control.

Постановка проблеми. В умовах нестабільного розвитку економіки України, зумовлених внутрішніми політичними, соціальними, економічними факторами, проблеми управління підприємствами, що знаходяться у кризових умовах, стають особливо актуальними.

Таким чином, питання, пов'язані зі встановленням негативних тенденцій розвитку підприємства, прогнозуванням кризових станів та банкрутства, антикризовим управлінням, викликають інтерес у багатьох, хто займається проблемами управління фінансово-господарським станом підприємств.

Причини виникнення нестабільного стану підприємства різні. Проте загальна їх класифікація відсутня. Вважаємо, що розуміння сутності, причин та факторів, які спричиняють банкрутство, за наявного ефективного аналітичного апарату дасть змогу мінімізувати вплив кризових явищ або хоча б спрогнозувати його, що й зумовлює інтерес до поставленої проблематики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Досліджуючи літературні джерела, виявлено, що питання причин виникнення банкрутства висвітлено у працях

О.Я. Базилінської, О.М. Бандурки, М.Я. Коробова, П.І. Орлова, К.Я. Петрової, О.В. Жалко, І.В. Олександренко, Л.І. Іщук та ін. Однак єдина позиція відсутня, що вимагає додаткових досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є огляд основних причин та факторів, що спричиняють банкрутство підприємства, а також їх узагальнення для формування дієвого механізму мінімізації їх впливу на діяльність підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із найоптимістичніших принципів бухгалтерського обліку, мабуть, варто вважати принцип безперервності. Адже кожен власник, керівник або будь-хто, причетний до діяльності підприємства, сподівається на успіх справи та подальший розвиток. Але ринок робить свої корективи. І дані Реєстру судових рішень – тому підтвердження. Зокрема, протягом 2015 року визнано банкрутами 2937 підприємств, протягом 2016 року – 3535, а за січень-жовтень 2017 року – 1803. Незважаючи на можливе скорочення кількості справ про банкрутство, воно впливає на соціально-економічний стан країни через скорочення кількості робочих місць, зростання рівня безробіття, зменшення податкових надходжень та зростання соціальної напруги в суспільстві. Тому необхідно визначити причини банкрутства підприємства і вчасно попередити його виникнення, у чому погоджуємося із Г.О. Сукрушевою та В.М. Пауцин [18].

Законодавством України питання сутності банкрутства як економічного явища розглянуто у чотирьох нормативних документах: Господарському кодексу України (ст. 209) [6], Законі України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» (ст. 1), Методичних рекомендаціях НБУ щодо застосування комерційними банками Закону України «Про банкрутство» (п. 2) [12] та Методичних рекомендаціях Центральної спілки споживчих товариств України з аналізу й оцінки фінансо-

вого стану підприємств (розд. 2) [13]. Зауважимо, що визначення поняття «банкрутство» не викликає полеміки та зводиться до нездатності боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів інакше, ніж через застосування визначеної судом ліквідаційної процедури.

Чому ж виникає така «нездатність»? Аналіз наукових праць дав змогу виявити низку груп факторів: погіршення фінансового стану підприємства, спричинене недостатнім обсягом власних коштів підприємства і відмовою кредитних організацій в подальшому фінансуванні, неефективним управлінням активами, зниженням конкурентоспроможності продукції на ринку. До подібних наслідків приводять помилки керівництва, допущені у веденні господарської діяльності [23]. Дослідники О.О. Бондаренко та Н.С. Суботіна зауважують, що основними причинами банкрутства є виробничі фактори, фінансово-інвестиційні фактори, правові фактори, організаційно-економічні фактори [5]. Приділяючи увагу проблемам банкрутства, І.В. Олександренко та Л.І. Іщук до основних причин його виникнення віднесли інфляційні процеси, нестабільну політичну та економічну ситуацію та нестабільність фінансового і валютного ринків [14].

Детальніше підходи різних дослідників наведемо у таблиці 1.

Підсумуємо, що серед зовнішніх факторів найбільш актуальними є політична та економічна нестабільність у державі, про яку зазначають усі наведені автори, а також не менш важливими залишаються нестабільність законодавства та бази оподаткування. А щодо внутрішніх факторів, то тут найбільш актуальними є недостача власних фінансових ресурсів, низький рівень кваліфікаційного персоналу, збільшення кредиторської та зменшення дебіторської заборгованості, а також низький рівень маркетингу.

У грудні 2015 року аналітики CB Insights¹ опублікували свою доповідь з результатами аналізу історій сотень «мертвих» компаній, які спочатку гучно заявляли про себе на ринку, але потім зникли, і сформу-

Таблиця 1

Підходи авторів до виникнення причин банкрутства

№ з/п	Зовнішні фактори	Автори															
		[7]	[4]	[2]	[15]	[21]	[10]	[16]	[1]	[22]	[19]	[11]	[17]	[20]	[24]	[8]	
1	Політична та економічна нестабільність у державі	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
2	Недосконалість системи оподаткування	+			+			+		+			+	+	+		
3	Нестабільність законодавства	+	+								+		+	+	+		
4	Високий рівень інфляції		+			+		+	+				+			+	
5	Кризові явища в інвестиційній політиці		+	+		+											
6	Спад обсягів виробництва				+						+		+			+	
7	Збільшення кількості збиткових підприємств	+			+				+					+			
	Внутрішні фактори																
1	Недостача власних фінансових ресурсів	+		+	+	+	+		+		+	+			+		
2	Неефективна інвестиційна політика	+				+		+		+						+	
3	Низький рівень кваліфікації персоналу	+						+	+				+	+			
4	Низький технічний рівень виробництва		+			+		+		+				+			
5	Збільшення кредиторської та зменшення дебіторської заборгованості		+	+	+			+	+		+	+			+	+	
6	Неефективне використання ресурсів				+		+				+			+			
7	Незадовільний рівень маркетингу	+				+	+	+					+				
8	Дефіцит капіталу								+				+	+		+	

лювали топ-20 причин банкрутства. Причому в більшості невдалих проєктів можна легко знайти відразу кілька причин. Продукти 42% компаній банально не потрібні ринку. У 29% компаній закінчилися фінансові ресурси. У 23% компаній ненадійна команда. 19% проєктів витісняють із ринку конкуренти або нові технології. У 18% проблеми з ціноутворенням. У 17% – поганий продукт. У 17% – погана бізнес-модель. У 14% – негативний маркетинг. 14% не досліджували клієнта. У 13% – несвоєчасний продукт. 13% втратили фокус. 13% псують відносини з інвесторами / всередині компанії. 10% роблять невдалий повний перезапуск компанії, що супроводжується радикальною зміною бізнес-моделі. 9% не вистачає ентузіазму. 9% терплять фіаско через невдалу локацію. 8% не цікаві інвесторам. 8% проєктів з'їдають юридичні проблеми. 8% не використовували соцмережі. 8% просто перегоріли. 7% не зробили вчасно перезапуск. Як ми бачимо, причини належать до маркетингу: «проєкт не потрібен ринку», «невдала локація». Решта причин належать до менеджменту та фінансово-облікового складника діяльності.

Отже, спробуємо узагальнити вищенаведене та звести до спільного знаменника. За основу приймаємо поділ усіх факторів на зовнішні та внутрішні щодо підприємства. Щодо зовнішніх причин (політична нестабільність, економічні кризи, фінансова політика держави, надзвичайні події тощо) варто зауважити, що окремі з них ми можемо лише спрогнозувати. У результаті – спробувати мінімізувати ризики для нашого підприємства і, як наслідок, навчитися жити та пристосуватися до створених умов. Саме тут відіграють роль внутрішні фактори, на яких зупинимося детальніше.

1. Відсутність планування (фінансового, виробничого) та бюджетування. Тут варто зазначити, що в Україні окремі великі підприємства ще практикують вищенаведені плани, складають системи бюджетів з метою ефективного управління. А от підприємствам малого та середнього бізнесу за щастя мати лише «план виручки» та «план постійних витрат». Якщо немає плану фінансування, неможливо прорахувати інвестиційні ризики, ризики зміни курсів, реальні витрати на обслуговування кредитів, податкові платежі та витрати на утримання персоналу. Виникають незаплановані трати, що починають тиснути на стан компанії.

2. Фінансова безграмотність керівництва. На жаль (за нашим спостереженням) сьогодні все ще є керівники, для яких фінансові питання є нецікавими та незрозумілими. Вони роблять акцент лише на прибутку, але зовсім не розуміють механізм його формування. Саме це може стати причиною банкрутства, втрати частки ринку та кращих співробітників.

3. Повна довіра до управлінського складу. Це стосується відносин між власником та найманим керуючим директором (директором філіалу, регіональним менеджером тощо). Іноді, особливо після того, як наймані особи себе гарно зарекомендували, власник може перестати контролювати свого підлеглого. А останній, у свою чергу, почне збавляти темп або вести кулуарні ігри на свою користь, що приведе до погіршення фінансового стану підприємства.

4. Недосконала система обліку та внутрішнього контролю. Це одна із найбільших проблем нашого часу. Керівники, зайняті лише отриманням надприбутку, випускають із поля зору такі питання, як інвентаризація, допускаючи при цьому розкрадання; питання цільового та доцільного використання грошових коштів, провокуючи при цьому надвитрати, тощо.

Таких прикладів можна навести сотні, але тільки 10% керівників малого бізнесу налаштовують організацію системи внутрішнього контролю та бухгалтерського обліку матеріальних і грошових ресурсів.

5. Низька кваліфікація головного бухгалтера. Так, від головного бухгалтера (а він може бути взагалі єдиним) залежить 40% усієї справи. Адже саме головний бухгалтер знає усі плюси та промахи компанії. Саме він консулює з найбільш складних питань оподаткування, трансфертного ціноутворення, корпоративного права, реструктуризації бізнесу, захисту активів, комерціалізації об'єктів прав інтелектуальної власності та податкового планування. Він допомагає приймати оптимальні і зважені рішення з управління капіталом і операціями в умовах нестійкої економіки.

6. Ризиковані і необґрунтовані схеми податкового планування. Податкова оптимізація – законний інструмент скорочення витрат підприємства на податкових платежах. Але необґрунтовані схеми ведуть до нарахування великих сум до бюджету і штрафних санкцій у результаті перевірки. Так, 98% перевірок закінчуються донарахуванням податків і застосуванням штрафних санкцій. Якщо в організації недостатньо оборотних коштів, то банкрутство неминуче.

7. Неефективна робота з дебіторською заборгованістю. Проблеми починаються з укладення договору. Часто великі підприємства, монополісти, державні організації нав'язують постачальнику «свій» договір. Як правило, в такому договорі великі санкції застосовуються до постачальника і практично відсутні у покупця. Наприклад, візьмемо стандартний договір поставки товарів у великій торговельній мережі. Ви погоджуєтесь і ціну дати найнижчу, і поставки робити регулярно і в певному обсязі, і відстрочку платежу дати не менше 30 днів. Картина може бути такою: платежі нерегулярні, затримки часто перевищують 90 днів, товари повертають без підстав. До слова, податкові перевірки часто оскаржують такі повернення як незаконні. І ось кількість неплатежів наростає, курс зростає, відсотки за користування кредитами нараховуються, ваші постачальники вимагають оплати, а якщо грошей немає, то подають заяву про визнання вашого підприємства банкрутом. Інший приклад. Ви – підрядна організація, виконуєте будівельні роботи. Перший раз вам заплатили вчасно, другий раз – із невеликою затримкою. Ви не звертаєте на це увагу. І ось підписаний третій акт, а платити замовник не збирається. Ви чекаєте, вам обіцяють, очікування затягується. У результаті у вас немає коштів для фінансування поточної діяльності, виплати зарплат, податків, обов'язкових платежів. Працівники звільняються, подають до суду, судові виконавці заарештовують рахунки компанії. Податкові органи накладають арешт на майно. Нарешті ви подаєте позов до суду на свого замовника, щоб стягувати борг, але це не змінює ситуацію, адже вже пізно – ви банкрут [3].

8. Фінансування поточної діяльності компанії з розрахунком на доходи майбутніх періодів. Ситуація, коли витрати перевищують доходи – принцип фінансової піраміди. Цим часто страждають молоді підприємці. Отримавши перші гроші – виручку, передоплату або кредит, вони ці гроші починають витратити на дорогі покупки – великий офіс, дизайнерський ремонт, дороге обладнання, автомобілі тощо. До цих витрат можна віднести і стовідсоткові передоплати постачальникам. Витрати починають перевищувати майбутні доходи, підприємець знову і знову бере в борг, і одного разу настає день, коли кредитори виставляють рахунки [3].

Звичайно, є й інші причини потрапляння у банкрутство українських організацій, об'єктивні і суб'єктивні, і банкрутство – зовсім не кінець бізнесу, іноді доводиться пройти і цей етап, щоб у результаті вийти на нові висоти. Але банкрутства з вищеописаних причин можна уникнути.

Перераховані умови в сукупності і кожна з них окремо створили об'єктивні передумови для банкрутства багатьох підприємств. Ці передумови переважно породжені органами державного управління.

Це твердження підтверджується досвідом розвинутих країн, де близько 30% банкрутств залежить від зовнішніх факторів, а інші – від внутрішніх.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Сьогодні спостерігається стійка тенденція до збільшення частки підприємств, які отримали збиток від своєї діяльності, а отже, мають передумови для банкрутства в майбутньому.

Уникнення банкрутства підприємств та своєчасність виявлення загроз фінансовій безпеці можливе за допомогою постійного моніторингу за діяльністю. Здійснення моніторингу передбачає проведення поточної діагностики стану підприємства та встановлення загроз і пріоритетів подальшого розвитку.

За результатами діагностики фінансового стану керівництво підприємства повинно вжити заходів щодо запобігання банкрутству, які пов'язані з ефективним управлінням його фінансами і виробництвом, правильним визначенням стратегічних цілей і тактики їх реалізації.

У разі загрози банкрутства фінансовий менеджмент повинен бути спрямований на реалізацію таких принципових цілей, як забезпечення фінансового оздоровлення підприємства за рахунок реалізації внутрішніх резервів господарської діяльності; забезпечення фінансового оздоровлення підприємства за рахунок зовнішньої допомоги та часткової його реорганізації; припинення господарської діяльності та початок процедури банкрутства.

Відповідно до цих цілей формується і система механізмів фінансового управління підприємством, яка включає впровадження внутрішніх механізмів фінансової стабілізації підприємства; вдосконалення системи внутрішнього контролю; вибір ефективних форм санації підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: [Навч. посібн.] / О.Я. Базилінська. – К.: ЦУЛ, 2009. – 238 с.
2. Бандурка О.М. Фінансова діяльність підприємства: [Підручник] / О.М. Бандурка, М.Я. Коробов, П.І. Орлов, К.Я. Петрова – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Либідь, 2002. – 384 с.
3. Банкрутство предприятия: причины и следствия // Юридичне бюро. Режим доступу: <https://www.a2um.by/nashi-novosti/bankrotstvo-predpriyatiya-prichiny-i-sledstviya.html>.
4. Бокій В.І. Криза на підприємстві: економічний зміст, причини виникнення та систематизація кризових факторів / В.І. Бокій, Н.П. Фокіна // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 6. – С. 43-45.
5. Бондаренко О.О. Причини та соціально-економічні наслідки банкрутства підприємств // О.О. Бондаренко, Н.С. Субботіна // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 15 – С. 53-55.
6. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/436-15>.
7. Джуль В. Сучасні тенденції розвитку та визначальні риси законодавства про неспроможність / В. Джуль // Вісник господарського судочинства. – 2002. – № 3. – С. 67-70.
8. Жалко О.В. Банкрутство як наслідок впливу фінансової кризи на господарську діяльність підприємств / О.В. Жалко // Університетські наукові записки: Економіка. – 2010. – № 2. – С. 168-174.
9. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14.05.1992р. №2343-XII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2343-12> № 4212-VI.
10. Кивачук В.С. Оздоровление предприятий: экономический анализ / В.С. Кивачук. – Мн.: Амалфея, 2002. – 384 с.
11. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій / Л.О. Лігоненко. – К: КНТЕУ. – 2004. – 580 с.
12. Методичні рекомендації НБУ щодо застосування комерційними банками Закону України «Про банкрутство» від 21.07.94р. № 23012/105 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v_105500-94.
13. Методичні рекомендації Центральної спілки споживчих товариств України з аналізу й оцінки фінансового стану підприємств від 27.03.2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uazakon.com/big/text892/pg1.htm>.
14. Олександренко І.В. Основні причини банкрутства підприємств / І.В. Олександренко, Л.І. Іщук // Економічний форум. – 2015. – № 2. – С. 222-226. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2015_2_37.
15. Протопопова Н.А. Облік операцій з припинення діяльності підприємства та відновлення його платоспроможності // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – Вип. 197: в 5 т. – Дніпропетровськ: ДНУ. – 2006. – Т. 3. – С. 405-411.
16. Ситнік Л. Економічний механізм формування кризового становища підприємства / Л. Ситнік // Регіональна економіка. – 2000. – № 1. – С. 53-63.
17. Скворцов М.Н. Бізнес-план підприємства / М.Н. Скворцов – К.: Вища школа, 1995. – 354 с.
18. Сукрушева Г.О. Причини та наслідки банкрутства вітчизняних підприємств у сучасних умовах / Г.О. Сукрушева, В.М. Папуцін // Економіка та суспільство. – 2017. – № 9. – С. 682-686.
19. Тітов М.І. Банкрутство: матеріально-правові та процесуальні аспекти / М.І. Тітов. – Х.: Консул, 2008. – 197 с.
20. Третяк О. Про проблему банкрутства підприємств // Економіка України. – 2007. – № 2. – С. 46-50.
21. Федоровський В.А. Антикризисная экономика предприятия: преодоления скрытого банкротства / В.А. Федоровский. – Николаев: «ЭЛИОС», 2004. – 80 с.
22. Череп А.В. Фінансова санація та банкрутство суб'єктів господарювання: [Підручник] / А.В. Череп. – К.: Кондор, 2006. – 380 с.
23. Шамсиева Р.Ф. Банкрутство предприятия: основные причины возникновения и пути выхода [Текст] / Р.Ф. Шамсиева // Интеллектуальная наука. – 2016. – № 10. – С. 179-181.
24. Шеремет А.Д. Финансы предприятий: [Учебник] / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулін. – М.: ИНФРА-М. – 1999. – 343 с.



УДК 657.01:631.162

Ткаченко О.С.

*кандидат економічних наук,
викладач кафедри обліку, аудиту та
управління фінансово-економічною безпекою
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*

УДОСКОНАЛЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЯК МЕТОД ЕКОНОМІЧНОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена дослідженню удосконалення бухгалтерського обліку як методу економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств. Розкриваються завдання економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств. Розраховується економічна ефективність впровадження автоматизованих систем бухгалтерського обліку для сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: сільськогосподарські підприємства, економічне оздоровлення, бухгалтерський облік, удосконалення, механізм, облікова інформація, економічна ефективність.

Ткаченко А.С. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА КАК МЕТОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена исследованию совершенствования бухгалтерского учета как метода экономического оздоровления сельскохозяйственных предприятий. Раскрываются задачи экономического оздоровления сельскохозяйственных предприятий. Рассчитывается экономическая эффективность внедрения автоматизированных систем бухгалтерского учета для сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: сельскохозяйственные предприятия, экономическое оздоровление, бухгалтерский учет, усовершенствование, механизм, учетная информация, экономическая эффективность.

Tkachenko A.S. IMPROVEMENT OF ACCOUNTING AS A METHOD OF ECONOMIC REHABILITATION OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article is devoted to the study of the improvement of accounting as a method of economic recovery of agricultural enterprises. The tasks of economic rehabilitation of agricultural enterprises are disclosed. The economic efficiency of introducing automated accounting systems for agricultural enterprises is calculated.

Keywords: agricultural enterprises, economic recovery, accounting, improvement, mechanism, accounting information, economic efficiency.

Постановка проблеми. У сучасних кризових умовах, що склалися як в економіці країни, так і безпосередньо в діяльності сільськогосподарських підприємств, багато підприємств стало «маргінальними» або ж взагалі перестали існувати. «Маргінальне сільськогосподарське підприємство» – це суб'єкт господарювання, який у результаті фінансово-господарської діяльності за декілька звітних періодів отримував збитки і в результаті цього опинився на межі банкрутства та потребує проведення заходів з економічного оздоровлення.

Перед керівниками сільськогосподарських підприємств постає необхідність оцінки ризиків, прогнозування і створення ефективної системи управління. Синтетична й аналітична інформація про стан і надходження матеріальних, трудових ресурсів, про результативність інвестиційної та кредитної політики, про витрати та ефективність виробництва дає змогу управляти фінансово-господарською діяльністю сільськогосподарських підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження та удосконалення бухгалтерського обліку зробили П. Атамас, Ф. Бутинець, С. Голов, М. Дем'яненко, В. Жук М. Огійчук, В. Плаксієнко, Я. Савченко, В. Сопко, Л. Сук, Н. Ткаченко, В. Усач, Г. Чумаченко та інші.

У науковій літературі проблематика методів економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств відіграє важливу роль. Дослідженню цього питання приділили увагу багато як українських, так і зарубіжних вчених-економістів, таких як В. Амбросов, І. Бланк, А. Бричко, І. Кошккалда, Н. Куряча, Д. Палій, О. Терещенко, А. Череп, А. Чупіс та інші.

Відаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних та зарубіжних учених, слід відзначити,

що питання удосконалення бухгалтерського обліку як методу економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств потребують подальшого наукового дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є оцінка методу економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств, а саме удосконалення бухгалтерського обліку та ефективність його впровадження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основною метою економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств в Україні є збереження більшості сільськогосподарських підприємств [1; 2].

Досягнення мети економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств реалізується через вирішення відповідних завдань (рис. 1).

Розроблення заходів, необхідних для покращення економічної стійкості сільськогосподарських підприємств, залежить від таких складників, як:

- виробничий – контроль за підвищенням ефективності виробництва й ресурсним забезпеченням;
- маркетинговий – досягнення найшвидшого просування товарів на шляху від виробника до кінцевого споживача;
- управлінський – вдосконалення фінансового обліку; впровадження управлінського обліку;
- кадровий – створення служби контролінгу;
- інвестиційний – пошук інвесторів [4].

Для успішного економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств потрібні передусім достатній обсяг фінансування (інвестиції) і досвідчений менеджмент.

Інвестиції необхідні для ремонту, часткового оновлення виробничої бази підприємства і придбання обігових коштів з метою здійснення поточ-



Рис. 1. Завдання економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств

Джерело: сформовано автором на основі [6, 7, 8]

ної діяльності. Досвідчений менеджмент необхідний для оцінки економічного стану сільськогосподарського підприємства, оптимального вибору стратегії його розвитку і форми інвестування. З огляду на вищенаведене у статті пропонується удосконалення механізму економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств за рахунок використання сукупності дієвих форм і методів для проведення економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств (рис. 2).

Одним із напрямів удосконалення бухгалтерського обліку на сільськогосподарських підприємствах є його автоматизація, яка ґрунтується на комплексному використанні електронно-обчислювальних машин (ЕОМ), які забезпечують автоматизований процес збирання, реєстрації й опрацювання облікової інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень, при цьому зведені документи, облікові реєстри і форми звітності складаються на ЕОМ у вигляді таблиць. Порядок опрацювання первинної документації на ЕОМ повинен визначатися відповідною бухгалтерською програмою, яка керує цим процесом. Дані первинних документів повинні накопичуватися в запам'ятовуючому пристрої ЕОМ та роздруковуватися в кінці робочого дня з підписами відповідних посадових осіб. В ЕОМ повинні вводитися також початкові залишки на рахунках, планові і нормативні дані, необхідні для податкового обліку та контролю. Систематизація введеної інформації здійснюється автоматично: досить увести перемінну інформацію один раз, тобто вказати код інформації і торбу, як машина за її номером вибирає з класифікатора рахунків, що дебетуються і кредитуються. Первинна інформація за господарськими операціями вводиться в комп'ютерну

систему програмістом або самим бухгалтером, який здійснює візуальний і машинний контроль, веде діалог, виправляє помилки, опрацьовує за допомогою комп'ютера інформацію, за допомогою друкуючого пристрою отримує відповідні машинограми (документів, реєстрів синтетичного й аналітичного обліку, оборотних і сальдових відомостей та інших форм звітності).

Документи, створені машинним способом, для надання їм юридичної сили повинні відповідати вимогам стандартів і бути закодовані відповідно до затвердженої системи кодифікації. Підписи осіб, відповідальних за достовірність інформації, повинні виконуватися у вигляді пароля або іншим способом автоматизації, що дає змогу однозначно ідентифікувати особу, що відобразила господарську операцію, й унеможливити користування чужими кодами.

Отже, система обліку, яка ґрунтується на використанні сучасної обчислювальної техніки, є особливою формою бухгалтерського обліку, що відповідає сучасним вимогам управління і забезпечує:

- 1) суміщення документації і реєстрації облікової інформації, зниження трудомісткості обліку з одночасним підвищенням достовірності й оперативності інформації;
- 2) інтеграцію усіх видів господарського обліку: оперативного, податкового, статистичного та бухгалтерського;
- 3) своєчасне надання інформації, необхідної для прийняття економічно обґрунтованих управлінських рішень і контролю.

Схематично впровадження АРМ-бухгалтера в господарську діяльність сільськогосподарських підприємств наведено на рисунку 3.

Розглянемо розроблення економічної оцінки і впровадження автоматизованої підсистеми. Представимо у вигляді таблиці значення капітальних витрат на впровадження АРМ (табл. 1).

Таблиця 1
Капітальні витрати на впровадження АРМ-бухгалтера

Витрати	Вартість, грн.
На програмне забезпечення	1519,40
На пристрій безперебійного живлення	290,00
На багатофункціональний пристрій	730,00
На комплект мережевого обладнання	810,00
На робочу станцію	5290,00
На комп'ютерні меблі	690,00
Разом	9329,40

Джерело: власні розрахунки автора

Таким чином, загальні капітальні витрати становлять 9329,4 грн. Автоматизовані форми обліку значно ефективніші, ніж ручні. З огляду на зазначені переваги автоматизованої програми можна порадити сіль-

ськогогосподарським підприємствам якомога швидше розпочати автоматизацію як окремих ділянок обліку, так і господарства загалом. Це значно зменшить витрати підприємства на обробку облікової інформації. Розрахуємо витрати на канцелярські приладдя в сільськогосподарських підприємствах (табл. 2).

В середньому на сільськогосподарських підприємствах працює 3 бухгалтери, отже, річні витрати на канцелярські товари становлять:

$$V \text{ канц.} = 4 * 360,70 = 1082,1 \text{ (грн.)}$$

Таким чином, витрати на канцелярські товари в сільськогосподарських підприємствах на один рік становлять 1082,1 грн. Проведемо аналіз економічної ефективності наявної та запропонованої технології обробки інформації для сільськогосподарських підприємств (табл. 3).

Таким чином, із запропонованою технологією обробки інформації досягається пряма економія за рахунок зниження поточних витрат на забезпечення роботи відділу (формула 1).

$$E_p = E_{існ} - E_{зан}, \quad (1)$$

де E_p – річна економія, отримана за рахунок удосконалення управління під час використання інформації в умовах автоматизації бухгалтерського обліку;

$E_{існ}$ – наявна технологія обробки інформації;

$E_{зан}$ – запропонована технологія обробки інформації.

Таблиця 2

Перелік канцелярських товарів на робочому місці майстра з наявною технологією обробки інформації

Найменування	Вартість, грн.
Калькулятор настільний	76,00
Бланки	19,80
Папір для нотаток	4,20
Настільний канцелярський набір	30,20
Щоденник для записів	9,10
Загальні зошити для розрахунків	12,40
Кулькові ручки	44,15
Маркер	7,00
Скотч	6,50
Папки та файли	36,00
Коректор	6,80
Клей	7,20
Степлер	10,70
Лампа настільна	90,65
Всього	360,70

Джерело: власні розрахунки автора

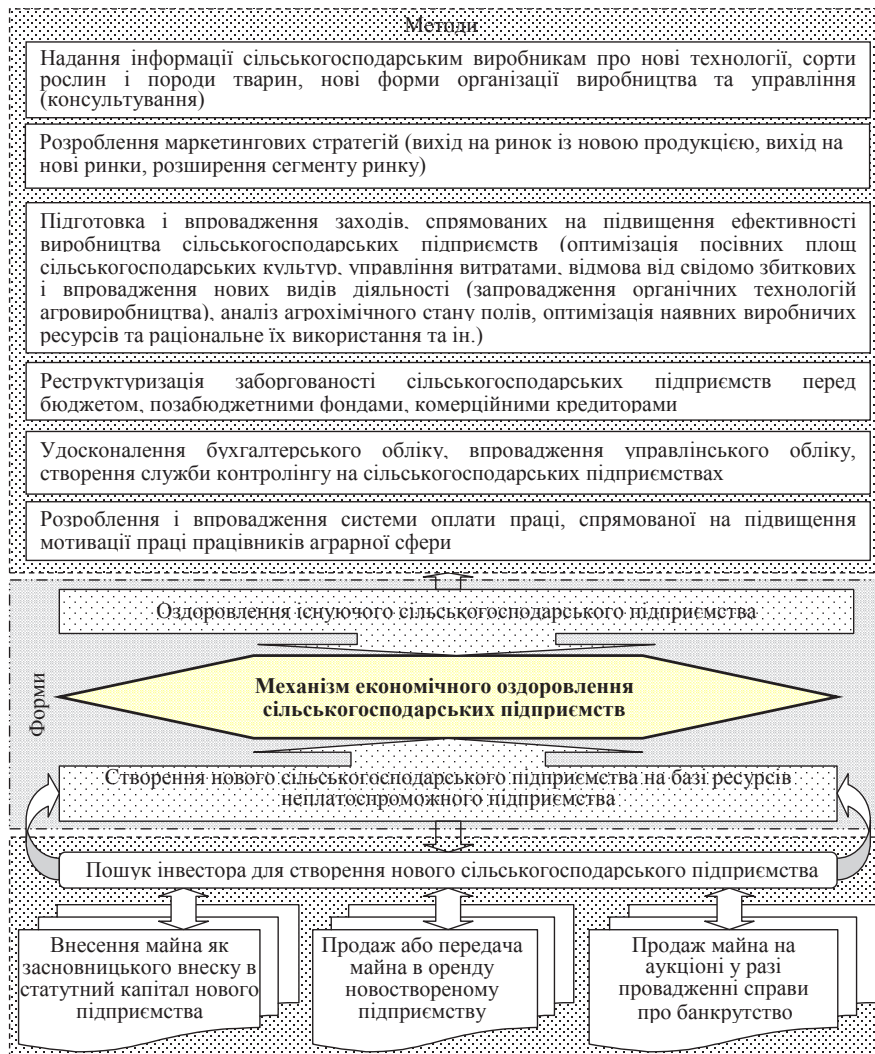


Рис. 2. Механізм економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств

Джерело: удосконалено автором на основі [3, 5, 9]



Рис. 3. Схема обробки облікової інформації з АРМ-бухгалтером

Джерело: розроблено автором

Таблиця 3

Порівняльна економічна ефективність наявної та запропонованої технології обробки інформації

Запропонована технологія	Наявна технологія
Поточні витрати на забезпечення роботи відділу, грн.	
Капітальні витрати на впровадження АРМ	Канцелярські витрати з наявною технологією обробки інформації
9329,4	1082,1
Витрати на витратні матеріали	
97,20	2143,5
Фонд оплати праці	
38 400,0	115 200
Нарахування на ФОП	
8448,0	25 344
Витрати на електроенергію	
337,28	-
Річні амортизаційні відрахування	
4445,53	-
Загальні експлуатаційні витрати	
61 057,41	143 769,6

Джерело: власні розрахунки автора

$$E_p = 143769,6 - 61057,41 = 82712,19 \text{ (грн.)}$$

Строк окупності витрат визначається за формулою 2:

$$C_{ок} = \frac{K_p}{E_p}, \quad (2)$$

де $C_{ок}$ – строк окупності одноразових витрат;

K_p – витрати на розроблення та впровадження проекту.

$$C_{ок} = \frac{82712,19}{61057,41} = 1,4 \text{ (18 місяців)}.$$

Отже, впровадження автоматизованої підсистеми є ефективним, про це свідчать такі дані: $C_{ок} = 18$ місяців за терміну експлуатації 10 років, а річна економія становить 82 172,19 грн.

Висновки з проведеного дослідження. Економічне оздоровлення спрямоване на виведення сільськогосподарських підприємств із кризи (неплатоспроможності, ймовірності банкрутства тощо). Отже, одним із методів та завдань економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств є удосконалення бухгалтерського обліку. Одним із напрямів удосконалення бухгалтерського обліку на сільськогосподарських підприємствах є його автоматизація. Річна економія від упровадження автоматизованих бухгалтерських програм у господарську діяльність сільськогосподарських підприємств становить 82 172 тис. грн., а строк окупності – один рік і вісім місяців.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кошкалда І.В. Управління прибутком сільськогосподарських підприємств / І.В. Кошкалда / Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. – Х.: ХНТУСГ. – 2015. – Вип. 161. – С. 12-21.
2. Куряча Н.В. Сучасний стан підприємницької діяльності та можливості економічного оздоровлення підприємств / Куряча Н.В. // Інноваційна діяльність та економічна безпека підприємств: колективна монографія / за заг. ред. Л.М. Савчук. – Дніпро: Пороги. – 2017. – С. 236-242.
3. Ткаченко О.С. Механізм економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств / О.С. Ткаченко // Науковий вісник Ужгородського національного університету, Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». – Випуск 8/2016 – Ужгород. – 2016. – С. 98-101.
4. Ткаченко О.С. Формування механізму економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств: дис. канд. економ. наук: 08.00.04 / Ткаченко Олександр Сергійович; М-во освіти і науки України, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, наук. кер. Плаксієнко В.Я. – Дніпро. – 2017. – 198 с.
5. Файншмидт Е. Зарубежные методы финансового оздоровления предприятий / Е. Файншмидт // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2004. – № 4. – С. 59-76.
6. Финанси підприємств: підручник / [А.М. Поддєрьогін та ін.]; кер. авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін; Київ. нац. екон. ун-т. – 7-ме вид., без змін. – К.: КНЕУ. – 2008. – 552 с.
7. Шабліста Л. Механізми подолання збитковості підприємств і забезпечення їх фінансової стійкості / Л. Шабліста // Економіка України. – 2009. – № 6. – С. 53-64.
8. Шолудько О.В. Основні підходи до фінансового оздоровлення сільськогосподарських підприємств / О.В. Шолудько, О.В. Грицина // Економічні науки. – 2013. – Вип. 10(4). – С. 425-432.
9. Яхьяев М.И. Финансы АПК: механизмы оздоровления / М.И. Яхьяев, науч. ред. В.С. Балабанов. – Москва: Экономика. – 1998. – 199 с.

СЕКЦІЯ 10 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 519.67:339.5

Дзюбановська Н.В.*кандидат економічних наук,**старший викладач кафедри економіко-математичних методів
Тернопільського національного економічного університету*

СТАТИСТИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА МІЖНАРОДНУ ТОРГІВЛЮ ІЗ ВИКОРИСТАННЯМ ДИСПЕРСІЙНОГО АНАЛІЗУ

У статті проведено дисперсійний аналіз міжнародної торгівлі країн ЄС засобами пакету програм STATISTICA 10. Країни ЄС поділено на 5 кластерів за величиною площі та чисельності населення та на 5 груп за розміром ВВП на душу населення. Проведено дисперсійний аналіз залежності експортно-імпорتنих операцій від досліджуваних факторів. На основі результатів аналізу побудовано графіки залежності показників міжнародної торгівлі від чинників, що на них впливають.

Ключові слова: дисперсійний аналіз, експорт, імпорт, кластер, міжнародна торгівля.

Дзюбановская Н.В. СТАТИСТИЧЕСКОЕ ОЦЕНИВАНИЕ ФАКТОРОВ ВЛИЯНИЯ НА МЕЖДУНАРОДНУЮ ТОРГОВЛЮ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ДИСПЕРСИОННОГО АНАЛИЗА

В статье проведен дисперсионный анализ международной торговли стран ЕС средствами пакета программ STATISTICA 10. Страны ЕС разделены на 5 кластеров по величине площади и численности населения и на 5 групп по размеру ВВП на душу населения. Проведен дисперсионный анализ зависимости экспортно-импортных операций от исследуемых факторов. На основе результатов анализа построены графики зависимости показателей международной торговли от влияющих на них факторов.

Ключевые слова: дисперсионный анализ, экспорт, импорт, кластер, международная торговля.

Dziubanovska N.V. STATISTICAL ASSESSMENT OF FACTORS OF INFLUENCE ON INTERNATIONAL TRADE USING DISPERSIONAL ANALYSIS

This article presents a dispersion analysis of the international trade of the countries of the European Union by means of the STATISTICA 10 program package. The EU countries are divided into 5 clusters by size of area and population and divided the EU countries into 5 groups per GDP per capita. The analysis of variance (ANOVA – Analysis of Variation) of export-import operations from the investigated factors was carried out. The graphs of the dependence of international trade indicators on the factors influencing them are constructed following on from the analysis results.

Keywords: dispersion analysis, export, import, cluster, international trade.

Постановка проблеми. Міжнародна торгівля як найпоширеніша сфера міжнародних економічних відносин об'єднує країни світу в єдину міжнародну економічну систему. А також є засобом розвитку економік країн, сприяє підвищенню продуктивності праці та ефективному використанню ресурсів країни. Проте місце країни у міжнародній торгівлі залежить не лише від її ресурсів та виробничих можливостей. Існує низка чинників економічного середовища, що впливають на розвиток зовнішньої торгівлі країни, а отже, і на її конкурентоспроможність на світовому ринку. Виявити залежність результативних показників міжнародної торгівлі від певних факторів впливу можна за допомогою економетричних методів. Одним із них є дисперсійний аналіз.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенню цього завдання з використанням дисперсійного аналізу присвячено багато робіт вітчизняних учених, таких як О.М. Ляшенко, З.М. Бойко [1], А.Т. Опря [2], П.Г. Остафійчук, І.П. Боркович [3], О.В. Шуть [4], В.Г. Щука, Я.І. Щипанова [5] та ін.

Постановка завдання. Виявлення найсильніших факторів впливу на показники, що характеризують міжнародну торгівлю країн, є актуальною проблемою.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дисперсійний аналіз все більше застосовують під час вивчення соціально-економічних явищ та процесів.

Його основним завданням є виділення та оцінка певних факторів впливу на досліджувану випадкову величину. Перевагою цього методу є те, що під час розгляду невеликої чисельності вибірових сукупностей даних можна одержати надійні висновки. Проте у зв'язку із численністю факторів впливу під час обробки соціально-економічних даних важко об'єктивно оцінити ступінь впливу кожного окремого чинника на досліджуваний показник. Саме тому важливим завданням є максимально наблизитися до отримання однорідних вибірок даних у досліджуваних сукупностях.

З огляду на те, що в міжнародній економіці часто використовують поняття великої і малої країни, проаналізуємо, як великі країни з позиції географічної впливають на міжнародну торгівлю. Отже, перед застосуванням дисперсійного аналізу для дослідження міжнародної торгівлі країн ЄС виокремимо спочатку географічно подібні країни, для цього згрупуємо їх за величиною площі та чисельністю населення. Адже велика різниця між розмірами країн може привести до хибних висновків. Для групування використаємо метод кластерного аналізу *k-means* засобами пакету програм STATISTICA 10, використовуючи статистичні дані Eurostat за 2016 р. [6]. Змінними групування було обрано площу країни та чисельність населення, а мірою відстані об'єктів у кластерах – Евклідова відстань.

На основі дендрограми країни ЄС за розміром площі та чисельності населення (2016 р.) поділено на 5 кластерів (рис. 1).

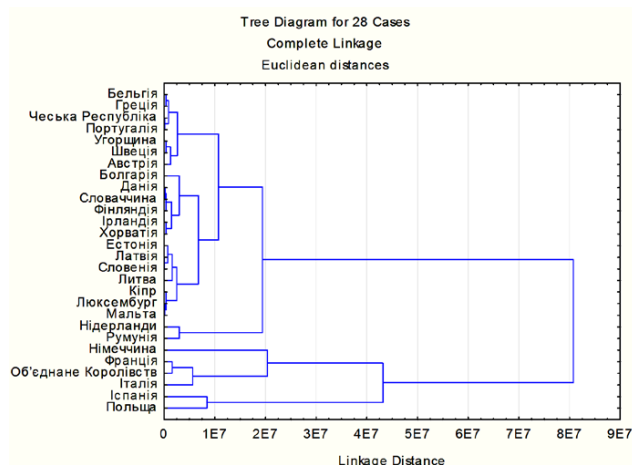


Рис. 1. Дендрограма країн ЄС за розміром площі та чисельності населення (2016 р.)

За результатами кластерного моделювання отримано 5 груп країн ЄС, що відрізняються між собою площею та чисельністю населення (значення середніх змінних групування представлено на рис. 2).

Члени кожного із кластерів разом із відстанню до відповідного кластера зображено на рис. 3-6.

Таким чином, залежно від площі та чисельності населення країни у кластерах розподілилися у порядку спадання цих показників, тобто до пер-

шого кластера потрапили країни ЄС із найбільшими показниками площі та чисельності населення, а до останнього, п'ятого кластера – із найменшими.

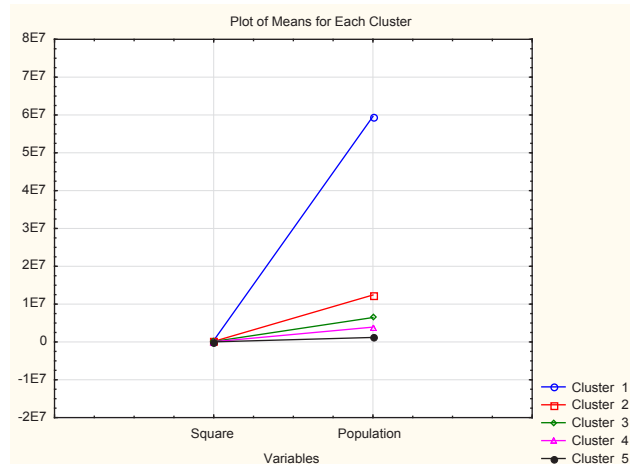


Рис. 2. Середні значення змінних групування у кластерах для площі країни та чисельності населення

Результативними показниками, що характеризують міжнародну торгівлю країн ЄС, виберемо обсяги експортно-імпортних операцій, а фактором впливу, окрім географічних характеристик, виберемо ВВП на душу населення. Для аналізу використаємо статистичні дані Eurostat за 2016 р. [6]. На основі статистичних даних доходимо висновку, що якщо країна велика за площею, то це не означає, що у неї великий розмір ВВП на душу населення. Оцінимо вплив

Таблиця 1

Сортування країн ЄС залежно від поділу на групи за цими показниками

Країна	№ кластеру	ВВП на душу населення, євро	Експорт, євро	Імпорт, євро
Польща	кластер 1	2: від 10 до 20 тис. євро	182956,1	178249,6
Іспанія	кластер 1	3: від 20 до 30 тис. євро	259973,5	279727,7
Італія	кластер 1	3: від 20 до 30 тис. євро	417076,8	365579
Франція	кластер 1	4: від 30 до 40 тис. євро	452820,8	517475,6
Німеччина	кластер 1	4: від 30 до 40 тис. євро	1209623,8	953097,4
Об'єднане Королівство	кластер 1	4: від 30 до 40 тис. євро	370115,4	574590,6
Румунія	кластер 2	1: до 10 тис. євро	57385,6	67341,1
Греція	кластер 2	2: від 10 до 20 тис. євро	25435,3	44012,7
Угорщина	кластер 2	2: від 10 до 20 тис. євро	92138	84637,4
Португалія	кластер 2	2: від 10 до 20 тис. євро	50308,6	61068,9
Чеська Республіка	кластер 2	2: від 10 до 20 тис. євро	147149,9	128708,2
Бельгія	кластер 2	4: від 30 до 40 тис. євро	357502	331455,2
Нідерланди	кластер 2	5: від 40 тис. євро	514535,8	455617,5
Швеція	кластер 2	5: від 40 тис. євро	126038,8	127125,7
Болгарія	кластер 3	1: до 10 тис. євро	23468,5	26064,4
Словаччина	кластер 3	2: від 10 до 20 тис. євро	70078,9	68150,2
Австрія	кластер 3	4: від 30 до 40 тис. євро	137515,4	142437,8
Фінляндія	кластер 3	4: від 30 до 40 тис. євро	52222,5	54662,1
Данія	кластер 3	5: від 40 тис. євро	86075,9	77281,9
Хорватія	кластер 4	2: від 10 до 20 тис. євро	12485,7	19758,7
Литва	кластер 4	2: від 10 до 20 тис. євро	22608,9	24835,7
Ірландія	кластер 4	5: від 40 тис. євро	116404,7	69526,5
Латвія	кластер 5	2: від 10 до 20 тис. євро	10943,2	12908,8
Естонія	кластер 5	2: від 10 до 20 тис. євро	11896,6	13499,5
Словенія	кластер 5	2: від 10 до 20 тис. євро	29713,3	27552,8
Мальта	кластер 5	3: від 20 до 30 тис. євро	2725,8	5599,3
Кіпр	кластер 5	3: від 20 до 30 тис. євро	1690,9	5864,8
Люксембург	кластер 5	5: від 40 тис. євро	14277,3	19550,7

цього чинника на обсяги експорту та імпорту країн ЄС, враховуючи поділ країн на кластери.

Members of Cluster Number 1 (Spread and Distances from Respective Cluster Center contains 6 cases)	
	Distance
Німеччина	15255430
Іспанія	9315541
Франція	4804191
Італія	830863
Польща	15285950
Об'єднане Королівство	3714961

Рис. 3. Країни ЄС – члени першого кластера

Members of Cluster Number 2 (Spread and Distances from Respective Cluster Center contains 8 cases)	
	Distance
Бельгія	859607
Чеська Республіка	1330894
Греція	1104029
Угорщина	1813195
Нідерланди	3169683
Португалія	1446148
Румунія	5269317
Швеція	1901659

Рис. 4. Країни ЄС – члени другого кластера

Members of Cluster Number 3 (Spreadsheet1) and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 5 cases	
	Distance
Болгарія	520485
Данія	573241
Австрія	1492283
Словаччина	740819
Фінляндія	719193

Рис. 5. Країни ЄС – члени третього кластера

Members of Cluster Number 4 (Spreadsheet1) and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 3 cases	
	Distance
Ірландія	497662,7
Хорватія	212296,9
Литва	709874,7

Рис. 6. Країни ЄС – члени четвертого кластера

Окрім поділу країн ЄС на кластери для проведення дисперсійного аналізу, виконаємо їх поділ на групи за розміром ВВП на душу населення, отримаємо при цьому п'ять груп:

- 1: до 10 тис. євро;
- 2: від 10 до 20 тис. євро;
- 3: від 20 до 30 тис. євро;
- 4: від 30 до 40 тис. євро;
- 5: від 40 тис. євро.

Отже, для проведення дисперсійного аналізу сформуємо таблицю даних, в якій країни будуть відсортовані залежно від поділу на групи за певними показниками (табл. 1).

За допомогою засобів програмного продукту STATISTICA 10 та на основі масиву даних табл. 1 виконаємо дисперсійний аналіз (ANOVA – Analysis of Variation), за допомогою якого виконується порівняння дисперсій у різних групах з метою перевірки значущості відмінностей між їх середніми.

Multivariate Tests of Significance (Spreadsheet1)						
Sigma-restricted parameterization						
Effective hypothesis decomposition						
Effect	Test	Value	F	Effect df	Error df	p
Intercept	Wilks	1,000000		0		
GDP per capita	Wilks	1,000000		0		
Klaster	Wilks	1,000000		0		
GDP per capita*Klaster	Wilks	0,172438	2,212807	14	22	0,046194

Рис. 7. Таблиця всіх ефектів

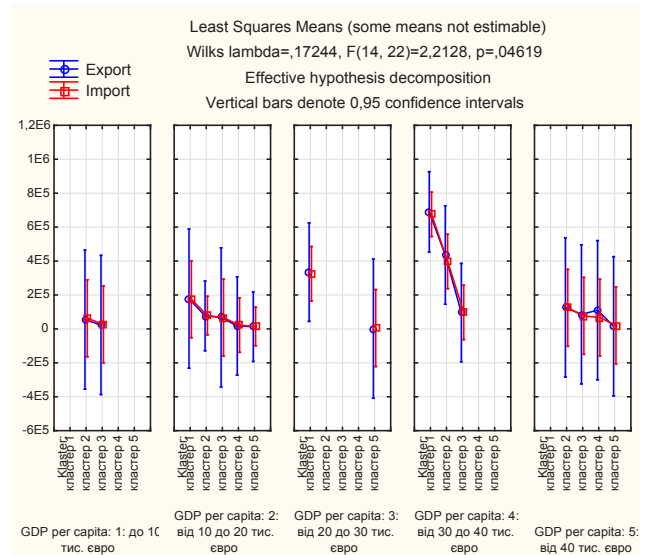


Рис. 8. Графік залежності експортно-імпортних операцій від номера кластера у кожній групі поділу за розміром ВВП на душу населення

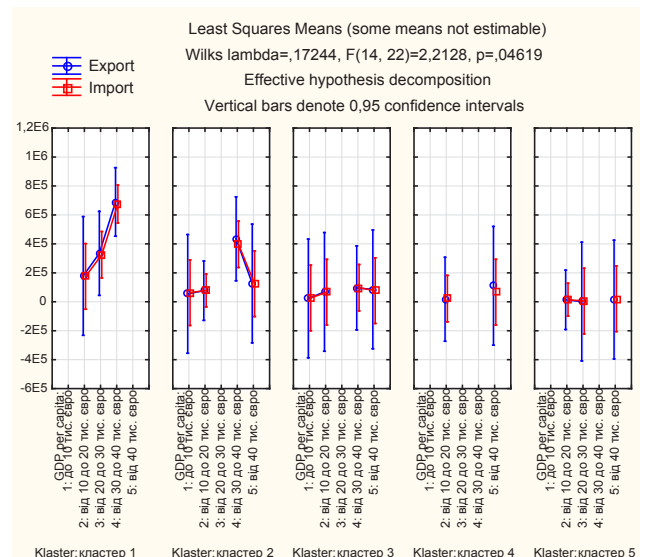


Рис. 9. Графік залежності експортно-імпортних операцій від ВВП на душу населення країни у кожному із кластерів

Таблиця всіх ефектів дисперсійного аналізу (рис. 7) виводить основні результати. Як бачимо, підтверджується значущість ефекту ВВП на душу

Test of SS Whole Model vs. SS Residual (Spreadsheet1)											
Dependent Variable	Multiple R	Multiple RI	Adjusted RI	SS Model	df Model	MS Model	SS Residual	df Residual	MS Residual	F	p
Export	0,868630	0,754518	0,447665	1,305498E+12	15	8,703320E+10	4,247438E+11	12	3,539532E+10	2,458890	0,061540
Import	0,950551	0,903547	0,782981	1,216562E+12	15	8,110413E+10	1,298668E+11	12	1,082223E+10	7,494213	0,000585

Рис. 10. Таблиця SS моделі та SS залишків

населення і номер кластера, до якого входить країна, оскільки $p < 0,5$.

За результатами проведеного аналізу можна зобразити графіки залежності експортно-імпортних операцій від номера кластера (рис. 8) та від ВВП на душу населення країни (рис. 9).

Як бачимо із рис. 8, практично у всіх групах поділу за розміром ВВП на душу населення залежність обсягів експортно-імпортних операцій від кластера, до якого потрапила та чи інша країна, обернено-пропорційна. Особливо велика різниця в обсягах експорту та імпорту між кластерами для груп країн, у яких розмір ВВП на душу населення коливається в межах від 20-30 тис. євро та 30-40 тис. євро. Тобто ми бачимо, що географічні чинники самі по собі не є визначальними для обсягів експортно-імпортних операцій, певне значення має і розмір ВВП на душу населення.

Що ж стосується залежності обсягів експортно-імпортних операцій від розміру ВВП на душу населення для кожного кластера (рис. 9), то тут ситуація абсолютно протилежна. Особливо чітко спостерігається зростання обсягів експорту та імпорту за зростання ВВП на душу населення для країн із першого кластера, для так званих великих країн. Отже, знову доходимо висновку, що залежність є, проте вона різна і потребує додаткових чинників.

Окрім графічної інтерпретації результатів аналізу, розглянемо, яку частку мінливості пояснюють ці фактори впливу та їх взаємодія (рис. 10).

Насамперед звертаємо увагу на R^2 множинного коефіцієнта кореляції, що показує, яку частку мінливості пояснює побудована модель. Для експорту – 0,75, для імпорту – 0,9. Як бачимо, результат досить високий (особливо для обсягів імпортних операцій), що вказує на високу якість моделі.

Висновки з проведеного дослідження. Слід наголосити про те, що для оцінки впливу факторів на показники міжнародної торгівлі велике значення має групування статистичних даних у більш однорідні вибірки. Саме це завдання ми реалізували, використовуючи кластерний аналіз. Таким чином, із проведеного дисперсійного аналізу видно, що розмір обсягів експортно-імпортних операцій залежить певним чином і від географічних характеристик, і від ВВП на душу населення. Особливо на прикладі вели-

ких країн видно, що чим більший ВВП на душу населення, тим більші обсяги експорту та імпорту.

Застосування дисперсійного аналізу є дієвим інструментом для дослідження міжнародної торгівлі країн із метою виявлення залежності основних характеристик торгівлі від різноманітних факторів впливу. У цій статті ми розглядали лише географічні показники та ВВП на душу населення, проте є значно більше чинників, від яких залежать результуючі показники міжнародної торгівлі.

На перспективу доцільним є дослідження впливу інших факторів на розмір обсягів експортно-імпортних операцій. Це дасть змогу виявити серед сукупності факторів ті, що мають найбільший вплив на міжнародну торгівлю країн, і, як результат, регулювати економічну політику кожної країни з метою підвищення конкурентоспроможності країни на світовому ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ляшенко О.М. Фінансові доміанти процесу ціноутворення на світовому ринку сировинних товарів / О.М. Ляшенко, З.М. Бойко // Світ фінансів. – 2010. – № 1. – С. 135-145.
2. Опря А.Т. Методологічні особливості використання дисперсійного методу в аналізі й дослідженні економічних явищ і процесів: можливості й обмеження / А.Т. Опря. – Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2010. – № 4. – С. 157-162.
3. Остафійчук П.Г. Аналіз сучасних методологічних підходів статистичного оцінювання взаємозв'язків в економіці / П.Г. Остафійчук, І.П. Боркович // Науково-інформаційний вісник Івано-Франківського університету права імені Короля Данила Галицького. – 2015. – № 11. – С. 309-314.
4. Шуть О.В. Теоретико-методологічні аспекти статистичних досліджень / О.В. Шуть // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер.: Економіка і управління. – 2012. – Вип. 21-22(2). – С. 305-311.
5. Щука В.Г. Обґрунтування вибору факторів, які чинять вплив на чистий прибуток енергопостачального підприємства ПАТ «Хмельницькобленерго» для його моделювання / В.Г. Щука, Я.І. Щипанова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2015. – № 1. – С. 105-108.
6. Eurostat [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ec.europa.eu/>.
7. Дисперсионный анализ (ANOVA) [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://statsoft.ru/products/STATISTICA_Base/analysis-of-variance.php.

УДК 336.71

Кузьменко О.В.*доктор економічних наук,
професор кафедри економічної кібернетики
Сумського державного університету***Боженко В.В.***кандидат економічних наук
доцент кафедри економічної кібернетики
Сумського державного університету***Доценко Т.В.***аспірант кафедри економічної кібернетики
Сумського державного університету*

КЛАСТЕРИЗАЦІЯ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ ЩОДО ВИКОРИСТАННЯ ЇХ ПОСЛУГ ДЛЯ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ КРИМІНАЛЬНИХ ДОХОДІВ АБО ФІНАНСУВАННЯ ТЕРОРИЗМУ

У статті розглянуто сутнісну характеристику та наведено математичну формалізацію структурно-логічної моделі групування банківських установ щодо використання їх послуг для легалізації кримінальних доходів або фінансування тероризму в ході інспектування на основі кластерного та дискримінантного аналізу. Сформульовано пропозиції в розрізі формування чотирьох груп банків України щодо даного ризику за допомогою методу *k*-середніх та їх формального опису за допомогою побудови дискримінантних функцій. Проведено практичну апробацію структурно-логічної моделі групування банківських установ України та сформовано рекомендації щодо її використання для прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо проведення інспекційних перевірок.

Ключові слова: ризик використання послуг банківських установ для легалізації кримінальних доходів або фінансування тероризму, кластерний аналіз, дискримінантний аналіз, інспекційні перевірки.

Кузьменко О.В., Боженко В.В., Доценко Т.В. КЛАСТЕРИЗАЦИЯ БАНКОВСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ИХ УСЛУГ ДЛЯ ЛЕГАЛИЗАЦИИ КРИМИНАЛЬНЫХ ДОХОДОВ ИЛИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ТЕРРОРИЗМА

В статье рассмотрена сущностная характеристика и приведена математическая формализация структурно-логической модели группирования банковских учреждений по использованию их услуг для легализации криминальных доходов или финансирования терроризма в ходе инспектирования на основе кластерного и дискриминантного анализа. Даны предложения по формированию четырех групп банков Украины в разрезе данного риска с помощью метода *k*-средних, их формального описания с помощью построения дискриминант функций. Проведена практическая апробация структурно-логической модели группирования банковских учреждений Украины и сформированы рекомендации по ее использованию для принятия обоснованных управленческих решений по проведению инспекционных проверок.

Ключевые слова: риск использования услуг банковских учреждений для легализации криминальных доходов или финансирования терроризма, кластерный анализ, дискриминантный анализ, инспекционные проверки.

Kuzmenko O.V., Bozhenko V.V., Docenko T.V. CLUSTERING OF BANKING INSTITUTIONS ON THE USE OF THEIR SERVICES FOR LEGALIZATION OF CRIMINAL INCOME OR FINANCING OF TERRORISM

The article considers an essential characteristic and provides a mathematical formalization of the structural and logical model of the grouping of banks regarding the use of their services for the legalization of criminal incomes or terrorist financing using cluster and discriminatory analysis. Proposals are presented in the context of the formation of four groups of Ukrainian banks in the context of this risk using the *k*-medium method and their formal description by constructing discriminatory functions. The practical testing of the structural and logical model of grouping of banks in Ukraine has been carried out and the recommendations for its use have been formulated to make sound management decisions on carrying out inspections.

Keywords: the risk of using the bank services to legalize criminal incomes or financing terrorism, cluster analysis, discriminatory analysis, inspections.

Постановка проблеми. Нині банківський бізнес – це сфера діяльності з надання широкого спектра різноманітних фінансово-кредитних, інвестиційних та інших послуг, що підкоряється загальним законам ринку і потерпає від численних загроз та ризиків. Саме тому для комерційних банків важливим аспектом є ефективне врахування ризиків, яке включає як моніторинг, так і мінімізацію та вартісну оцінку ризиків, що впливає на прибутковість та розвиток банківської системи країни. Разом із тим серед складників світової фінансової системи саме через банки відбувається легалізація грошових ресурсів, які згодом спрямовуються на підтримку терористичних угруповань або включаються до законного грошового обігу. І тут важливим інструментом для органів банківського нагляду є оцінка ризику використання банків для легалізації ними кримінальних доходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення загальних питань оцінювання ризику проводилося широким колом учених, серед яких – В.В. Вітлінський [2], І.Ю. Івченко [4], А.В. Матвійчук [5]. Частина дослідників (О.В. Меренкова [6], І.І. Д'яконова [3], А.М. Арістова [1]) у своїх працях зосереджується на специфічних аспектах оцінки ризику в банківській сфері. Особливостям оцінки ризику легалізації коштів, одержаних злочинним шляхом, фінансування тероризму та розповсюдження зброї масового знищення значна увага приділяється як на законодавчому рівні [10; 12] країни, так і вітчизняними науковцями, серед яких – С.О. Дмитров [7; 8], О.М. Бережний [9], В. Рисін [11]. Багато зарубіжних авторів (С.Н. Крішнан [14], К. Левелен [15] та ін.) висвітлюють світовий досвід та надбання за напрямом оцінки та мінімізації ризиків фінансових установ у процесі їх діяльності, що можуть бути корисними для нашої країни.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Але окремі аспекти досліджуваного напрямку є неповними, недосконалими, тому потребують подальшого вирішення. Саме враховуючи особливості оцінки ризику легалізації коштів, одержаних злочинним шляхом, фінансування тероризму та розповсюдження зброї масового знищення, виникає необхідність розроблення та математичної формалізації структурно-логічної моделі групування банківських установ щодо використання їх послуг для легалізації кримінальних доходів або фінансування тероризму в ході інспектування, надання спеціальних пропозицій щодо формування груп банків України в розрізі даного ризику, а також рекомендацій для прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо проведення інспекційних перевірок.

Мета статті полягає у розробленні структурно-логічної моделі групування банківських установ щодо використання їх послуг для легалізації кримінальних доходів або фінансування тероризму в ході інспектування.

Вклад основного матеріалу дослідження. Легалізація кримінальних доходів та фінансування терористичної діяльності виступає однією з найбільших проблем сьогодення, наслідками якої є поширення тінювих процесів, збільшення соціальної напруги в суспільстві, зниження контролю над фінансовою системою держави, виникнення недовіри до інститутів державної влади та фінансових установ, встановлення зв'язків зі злочинними угрупованнями різних країн світу тощо. Пошук нових інструментів, покликаних запобігти протиправним явищам у житті держави і суспільства є ключовим завданням національних та міжнародних органів контролю. Оскільки основним посередником у легалізації кримінальних доходів та фінансування тероризму є банки, їх постійний фінансовий моніторинг із позиції залучення даних фінансово-кредитних установ до злочинної діяльності є вкрай важливим. Фінансовий моніторинг являє собою комплекс дій та заходів, прийнятих уповноваженими органами контролю над операціями з грошовими коштами або іншим майном на основі наданої інформації від банківських установ

та перевірка її відповідності чинному вітчизняному законодавству.

Для виявлення фінансових операцій, що підлягають під фінансовий моніторинг, та/або ідентифікації банківських клієнтів, які, ймовірно, можуть бути залучені до легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансування тероризму та подальшого контролю над підозрілими операціями доцільно визначити однорідні групи банків щодо використання їх послуг для легалізації кримінальних доходів або фінансування тероризму за допомогою кластерного аналізу. Відмінністю кластерного аналізу від інших методів класифікації є відсутність навчальної вибірки. Перевагою застосування кластерного аналізу є групування банків за декількома ознаками одночасно, що враховують імовірну участь фінансових установ у легалізації кримінальних доходів або фінансування тероризму. Крім того, кластерний аналіз на відміну від більшості математико-статистичних методів не накладає ніяких обмежень на вид розглянутих об'єктів і дає змогу досліджувати безліч вихідних даних практично довільної природи [25].

Класифікація банків в однорідні групи потребує поетапного виконання таких кроків:

1) формування вибірки об'єктів для кластеризації. Для виявлення сумнівних операцій, що здійснюються фінансовими установами, доцільно включати банки України, які мають ліцензію на здійснення банківської діяльності;

2) визначення множини ознаки, за якими будуть групуватися в однорідні групи об'єкти дослідження. Віднесення банківських операцій до сумнівних запропоновано здійснювати на основі таких показників, як: сума внесених до каси банку фізичними особами готівкових коштів у національній та іноземній валюті для зарахування на їх рахунки (поточні, вкладні) та з метою переказу (К1); сума внесених до каси банку фізичними особами готівкових коштів в іноземній валюті для придбання чеків (К2); сума внесених фізичними особами готівкових коштів у національній валюті як погашення кредиту (К3); сума внесених до каси банку юридичними особами та фізичними особами – підприємцями готівкових

Таблиця 1

Вхідні дані для визначення ймовірності проведення банками сумнівних операцій, тис. грн.

Банки	К1	К2	К3	К4	К5	К6	К7
Банк 1	980 270	0	107 918	3 152 347	6 806 936	384 113	7 395
Банк 2	9 950 274	0	905 259	11 031 718	21 917 230	2 494 169	16 045
Банк 3	5 866 084	0	288 600	3 915 979	6 917 230	3 532 187	37 499
Банк 4	4 598 779	4800	50 780	7 594 977	8 123 873	985 621	149 770
Банк 5	42 191	0	325 428	1 670 248	2 745 394	272 335	157
Банк 18	2 151 274	0	104 266	9 836 894	5 056 970	882 916	39 902
Банк 19	812 280	0	61 914	804 466	1 850 279	609 024	53 427
Банк 20	968 986	0	14 890	225 590	720 895	50 319	3 297
Банк 21	1 471 615	0	54 117	1 345 591	3 707 997	110 333	2 834
Банк 22	1 974 444	24 429	432 294	2 986 072	3 599 411	4 861 640	871
Банк 40	533 062	0	8 372	751 882	2 147 366	77 857	628
Банк 41	638 721	0	20 905	1 420 481	1 937 508	342 428	45 452
Банк 42	709 032	35	66 316	1 465 429	1 129 711	1 613 207	5 016
Банк 43	807 719	0	49 190	909 279	574 832	362 266	306
Банк 44	1 097 439	0	267 536	508 653	1 367 306	22 753	16 697
Банк 61	108 183	0	12 409	63 400	487 246	20 072	5 063
Банк 62	108 349	0	4 371	85 163	121 904	13 637	0
Банк 63	416 167	0	13 613	888 888	1 123 704	743 624	0
Банк 64	101	0	0	0	0	52	0
Банк 65	908	0	107 669	82 335	852 032	132 962	126

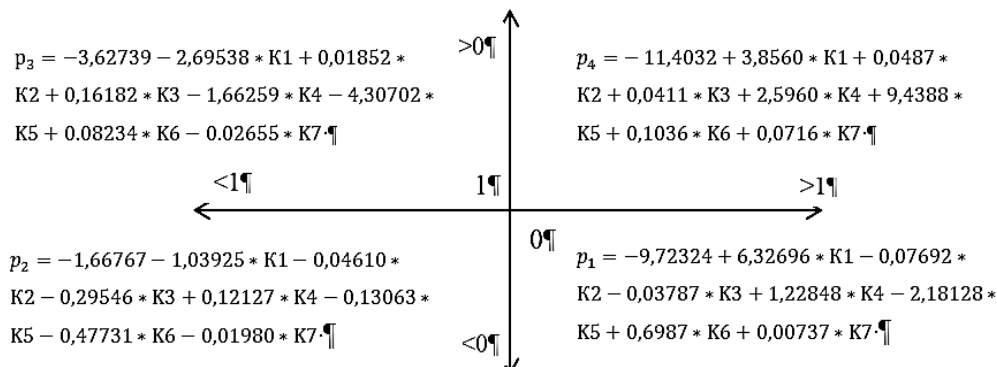


Рис. 1. Розроблені моделі для показників функції класифікації

коштів у національній валюті, що отримана ними як торговельна виручка та/або виручка від інших видів діяльності (К4); сума знятих фізичними особами готівкових коштів у національній та іноземній валютах із поточних та вкладних рахунків за платіжними картками, переказами, чеками, отримання кредитів готівкою (К5); сума знятих юридичними особами та фізичними особами – підприємцями готівкових коштів у національній та іноземній валютах на закупівлю с/г продукції, купівлю товарів, оплату робіт, послуг (К6); сума операцій із надходження іноземної валюти з-за кордону з офшорних зон (К7). Оскільки інформація по зазначеним показникам є закритою і міститься у внутрішній документації банку, для забезпечення конфіденційності свідомо не зазначено назви банків (табл. 1);

3) вибір методу кластерного аналізу для створення груп подібних об'єктів. У рамках даного дослідження використано метод k-середніх, який розбиває необхідну кількість елементів векторного простору на задану відоме число кластерів. При цьому кожний із класифікованих об'єктів включається тільки до одного кластеру.

Для практичної апробації запропонованого підходу використано програмний пакет Statistica. Для розрахунків встановлено, що групування банків за їх приналежністю до легалізації кримінальних доходів або фінансування тероризму доцільно здійснювати в межах чотирьох груп. Отже, застосувавши метод k-середніх, розраховано евклідові відстані для характеристики середніх кластерів та виявлено, що до першої групи потрапили 16 банків, до другої – 45, до третьої – 76 та до четвертої – 39;

4) визначення ймовірності віднесення окремого об'єкта дослідження до відповідної групи за допомогою дискримінантного аналізу. Цей метод багатомірного аналізу дасть змогу записати модель опису для кожної з виявлених чотирьох груп, побудувати рівняння регресії та графічно представити рівняння розподілення по осі координат.

Попередньо стандартизувавши показники, що характеризують ймовірність залучення банку в легалізації незаконних доходів та фінансування тероризму, проведено дискримінантний аналіз за допомогою пакету Statistica та виявлено відмінності між показниками, що дає змогу класифікувати об'єкти за принципом максимальної подібності. Графічне представлення розподілу банків між групами представлено на рис. 1.

Запропонований методичний підхід до класифікації банків щодо використання їх послуг для легалізації кримінальних доходів або фінансування тероризму має практичну цінність, оскільки дасть

змогу Національному банку України як ключовому суб'єкту фінансового моніторингу вчасно ідентифікувати та попереджати використання банківських послуг у злочинних схемах.

Висновки. Практичне значення отриманих результатів полягає у тому, що результати дослідження можуть бути використані Національним банком України для оптимізації інспекційних перевірок у виявленні напрямів, які підлягають дослідженню в ході інспектування, а саме: застосування результатів кластерного та дискримінантного аналізу для групування банків не за активами, а враховуючи показники, які характеризують ризик легалізації кримінальних доходів або фінансування тероризму; застосування результатів проведеного аналізу для виділення напрямів, які підлягають більш глибокому дослідженню в ході інспекційної перевірки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Арістова А.М. Актуальні питання оцінки вартості банку в умовах кризи / А.М. Арістова // Міжнародна банківська конкуренція: теорія і практика: зб. тез доповідей IV Міжнародної науково-практичної конференції (21-22 травня 2009 р.); ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми: УАБС НБУ, 2009. – С. 43.
2. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємстві: [монографія] / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.
3. Д'яконова І.І. Удосконалення банківських операцій і попередження ризиків як умова зміцнення банківської системи України: [монографія] / І.І. Д'яконова. – Суми: Університетська книга, 2007. – 88 с.
4. Івченко І.Ю. Моделювання економічних ризиків і ризикових ситуацій: [навч. посіб.] / І.Ю. Івченко. – К.: ЦНЛ, 2007. – 344 с.
5. Матвійчук А.В. Аналіз і управління економічним ризиком: [навч. посіб.] / А.В. Матвійчук. – К.: ЦНЛ, 2005. – 224 с.
6. Меренкова О.В. Інтервальні оцінки ризиків в інноваційних банківських проектах / О.В. Меренкова // Вісник НБУ. – 2008. – № 1. – С. 74-80.
7. Моделювання оцінки ризиків використання банків з метою легалізації кримінальних доходів або фінансування тероризму: [монографія] / С.О. Дмитров [та ін.]; за заг. ред. О.М. Бережного. – Суми: УАБС НБУ, 2008. – 75 с.
8. Національна оцінка ризиків легалізації коштів, одержаних злочинним шляхом, фінансування тероризму та розповсюдження зброї масового знищення: новітні виклики / С.О. Дмитров [та ін.]. – Черкаси: Чабаненко Ю.А., 2015. – 270 с.
9. Оцінка та управління ризиком використання послуг для легалізації кримінальних доходів або фінансування тероризму в комерційному банку: [монографія] / За заг. ред. О.М. Бережного. – Суми: УАБС НБУ, 2010. – 114 с.
10. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом: Закон України (станом на 1 січня 2006 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zak1on.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=249-15>.

11. Рисін В. Критерії оцінки ризиків, пов'язаних з відмиванням грошей, у процесі формування ресурсної політики банку / В. Рисін // Вісник Львів. ун-ту. Серія «Економіка». – 2008. – Вип. 39. – С. 473-475.
12. Система оцінки ризиків: Методичні вказівки з інспектування банків Правління НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1045.5669.1&nobreak=1>.
13. Халафян А.А. Statistica 6. Статистический анализ данных / А.А. Халафян; 3-е изд. – Москва: Бинот-Пресс, 2007. – 512 с.
14. Krishnan C.N.V. Monitoring and Controlling Bank Risk: Does Risky Debt Help? / C.N.V. Krishnan, P.H. Ritchen, J.B. Thomson // The Journal of Finance. – 2005. – № 1. – P. 343-378.
15. Lewellen K. Risk, Reputation, and IPO Price Support / K. Lewellen // The Journal of Finance. – 2006. – № 2. – P. 613-653.

УДК 519.6:656.6

Мандра В.В.

*кандидат економічних наук, докторант
Полтавського університету економіки і торгівлі*

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ МОРСЬКОГО ТОРГОВЕЛЬНОГО ПОРТУ

Статтю присвячено систематизації інноваційних підходів до управління логістичними процесами морського торговельного порту. Вдосконалено теоретичний підхід до попереднього етапу оцінки конкурентоспроможності морського торговельного порту на підставі розстановки характеристик і показників його діяльності за набором детермінант конкурентоспроможності та групами головних зацікавлених сторін. Розроблено матрицю, що сприяє встановленню пріоритетних характеристик, показників і напрямів удосконалення фінансово-господарської діяльності морського торговельного порту.

Ключові слова: морський торговельний порт, логістичне управління, транспортно-вантажна система, детермінанти конкурентоспроможності, джерела даних.

Мандра В.В. ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ МОРСКОГО ТОРГОВОГО ПОРТА

Статья посвящена систематизации инновационных подходов к управлению логистическими процессами морского торгового порта. Усовершенствован теоретический подход к предварительному этапу оценки конкурентоспособности морского торгового порта на основании расстановки характеристик и показателей его деятельности по набору детерминант конкурентоспособности и группам главных заинтересованных сторон. Разработана матрица, способствующая установлению приоритетных характеристик, показателей и направлений совершенствования финансово-хозяйственной деятельности морского торгового порта.

Ключевые слова: морской торговый порт, логистическое управление, транспортно-грузовая система, детерминанты конкурентоспособности, источники данных.

Mandra V.V. INNOVATIVE APPROACHES TO THE LOGISTICS MANAGING PROCESSES OF THE SEA COMMERCIAL PORT

The article is devoted to the systematization of innovative approaches to the logistics managing processes of the sea commercial port. The theoretical approach to the preliminary stage of assessing the competitiveness of the sea commercial port has been improved on the basis of the alignment of characteristics and indicators of its activities with a set of determinants of competitiveness and groups of major stakeholders. A matrix which contributes to the establishment of priority characteristics, indicators and directions for improving the financial and economic activities of the sea commercial port has been developed.

Keywords: sea commercial port, logistics management, cargo transportation and handling system, criterion for reliability and competitiveness, handling front, on-line sales.

Постановка проблеми. Для багатьох суб'єктів господарювання економічні вигоди пов'язані з діяльністю портів, оскільки вони дають змогу зменшити витрати на торгівлю, додають вартість і роблять внесок у створення цінності, сприяють зайнятості населення, приваблюють інновації та стимулюють зростання певних секторів економіки [10]. Згідно зі звітом «Індекс глобальної конкурентоспроможності 2015-2016 рр.», підготовленим Всесвітнім економічним форумом, Україна за показниками інфраструктури посідає 69-е місце серед 140 країн світу. При цьому найгірші позиції припадають на якість доріг (132-е місце) та інфраструктуру портів (108-е місце) [15].

Взагалі кажучи, орієнтиром розвитку будь-якої транспортно-вантажної системи є досягнення лідерської позиції на ринку логістичних послуг або позиції одного з головних логістичних комплексів або мережі, що складається зі складських і транспортних вузлів (порталів і портів) в одному або декількох транспортних коридорах [1; 2; 4].

Отже, економічно доцільне вдосконалення та впровадження інноваційних підходів до опера-

ційної діяльності морського торговельного порту, а також до управлінської й адміністративної активності пов'язаних із ним підприємств різних транспортно-вантажних систем на регіональних і світовому ринках, є дуже важливими та актуальними міждисциплінарними напрямами в науці й техніці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ідеї визначення транспортно-вантажної системи можна віднести до трьох груп за такою класифікаційною ознакою, як рівень (шар) економіки. У літературі маємо погляди на макро-, мезо- та мікрологістичну системи. У [3] як макрологістична розглядається національна логістична система. Але авторами цієї наукової праці вказується на те, що вона є «...системою управління ланцюгами постачань у масштабах країни, що базується на мережі логістичних центрів різної функціональності та яка передбачає інтеграцію всіх учасників транспортно-логістичної діяльності для досягнення конкурентних переваг» [3, с. 505-506].

Отже, простежується така вертикаль: «система управління (макрорівня) – ланцюги постачань – мережа логістичних центрів – учасники

транспортно-логістичної діяльності». Без пояснення структури ланцюга постачань і вказівки на підходи до управління (централізований або децентралізований) постають питання щодо управлінських зв'язків і відносин між суб'єктами, необхідні для побудови механізму реалізації такої системи.

Морський торговельний порт (як частина транспортно-вантажної системи) є сукупністю транспортних, перевалочних і складських об'єктів і призначений для сприяння доставці вантажів від постачальників споживачам у сфері торгівлі та розподілу продукції виробничо-технічного призначення, промислових і продовольчих товарів широкого і повсякденного споживання [2].

Морський торговельний порт є важливим гравцем у створенні інноваційного державно-приватного партнерства разом із комерційним сектором [6]. Теоретичні аспекти такої реформи портів сфокусовані на заміні структурної моделі централізованого управління, спрямованого на максимізацію ефективності на підставі спрощення зовнішнього середовища, на модель інтегрованої взаємодії з орієнтацією на результативність і задоволеність споживачів на підставі адаптації до складних логістичних каналів і невизначеності ринків [7].

Побудова й удосконалення процесів основної діяльності морського торговельного порту ґрунтуються на загальній теорії систем, теоріях організацій, операційному менеджменті, управлінні бізнес-процесами, логістиці й управлінні ланцюгами постачань і міждисциплінарних напрямках пошуку способів підвищення надійності, ефективності та конкурентоспроможності підприємств, а також на

застосуванні економіко-математичного апарату моделювання складних систем.

Мета статті полягає в аналізі новітніх методологічних засад, технічних засобів та інформаційних технологій із використанням методів аналізу даних і прийняття рішень в управлінні діяльністю морського торговельного порту як складника транспортно-вантажної системи з морських перевезень для підвищення його конкурентоспроможності й ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головним інноваційним напрямом розвитку логістичних провайдерів і морських торговельних портів є інтеграція різних видів транспорту, інакше кажучи, створення інтермодальних вантажно-транспортних систем, що підвищують інтенсивність перевезень, зокрема на етапах «першої» та «останньої милі» (first-mile і last-mile). Програми такого розвитку мають чітко прописувати заходи з координації різних зацікавлених сторін (із боку державної влади, органів місцевого самоврядування, громадських організацій, приватного сектору, інвесторів тощо).

Політика управління змінами в межах морського торговельного порту спирається на вибір принципів та важелів, зокрема: централізований та децентралізований контроль над витратами; державні та приватні інвестиційні проекти; координацію та регулювання відносин між господарськими й управлінськими одиницями, інакше кажучи, втручання адміністрації портів та прямі відносини; інформаційну прозорість між господарськими одиницями; збільшення або зменшення кількості терміналів; відокремлення або злиття терміналів (логістичних

Таблиця 1

Детермінанти конкурентоспроможності морського торговельного порту з позиції сторін, що взаємодіють із ним

	Відправники	Транспортні компанії	Експедитори	Оператори терміналів
Місце у судноплавних лініях	Місцезнаходження			
	Географія зв'язків			Географія зв'язків
				Обсяги перевалки
	Наявність потрібної лінії	Навігаційний доступ		
Операції	Вартість, надійність і якість операцій (послуг) Ефективність діяльності Інформаційні системи			
	Частота відправлень Строки виконання послуг			
	Технологічність і технічний стан Завантаженість			Технологічність і технічний стан Завантаженість
	Ширина та глибина обслуговування Перевалка спеціальних вантажів Цінність послуг			
		Доступ і обмін даними Адміністрація порту	Інтенсивність перевалки	
Зв'язки з внутр. районами	Наявність зв'язків з внутрішніми районами Охоплення району			
Ділова репутація			Репутація	

Джерело: власна розробка на основі аналізу [10]

операторів), портів; співробітництво і конкуренцію між портами та іншими господарськими одиницями; визначення цін, орендної сплати, штрафів тощо.

Детермінанти підвищення конкурентоспроможності морського торговельного порту наведено в табл. 1.

Визначення кольору певної детермінанти в табл. 1 залежить від охоплення конкретними характеристиками головних зацікавлених у взаємодії з морським торговельним портом сторін у розрізі однієї детермінанти конкурентоспроможності. Можна припустити, що чим темніший колір певної детермінанти, тим більшу значущість мають зазначені в ній характеристики і показники діяльності морського торговельного порту для вдосконалення управлінських і технологічних процесів, а в підсумку – підвищення його конкурентоспроможності.

Проте зазначене припущення є досить умовним, оскільки на практиці вага тієї чи іншої характеристики зумовлена специфікою технічного, економічного, ринкового стану морського торговельного порту, а також унікальністю ситуації, що склалася, його можливостей і загроз. Якщо хоча б одна з характеристик має значне відхилення у гірший бік, то вона може негативно вплинути на всю діяльність морського торговельного порту та дуже сильно знизити рівень його конкурентоспроможності.

Загальна характеристика економічного стану морського торговельного порту, яка використовується під час визначення інтегральних показників, таких як конкурентоспроможність, стійкість, адаптивність тощо, містить таку інформацію [8]: інтегральні й агреговані оцінки; фінансові показники; фізико-технічні показники; організаційно-економічні індикатори. До того ж робота багатьох морських торговельних портів щільно пов'язана з функціонуванням вантажних терміналів, серед яких особливої важливості набувають контейнерні термінали. Вказані показники визначають першу групу інноваційних інструментів управління.

Слід відзначити, що після зростання онлайн-продажів у секторі B2C аналогічний зсув спостерігається у B2B. Прогнозний обсяг онлайн-продажів до 2020 р. становить майже \$7 трлн. дол., або 27% світової торгівлі промисловою продукцією [14]. Тобто експедитори і вантажовідправники зацікавлені в онлайн-продажах логістичних послуг за цими двома схемами. Прагнучи мати більший і оперативний доступ до потрібної інформації, вантажовідправники розглядають онлайн-пропозиції експедиторських послуг і здійснюють замовлення на сайті. Але через низку невіршених проблем зазначені суб'єкти суттєво втрачають свій час, тому електронна комерція логістичних послуг потребує суттєвого вдосконалення і розглядається як важливий напрям упровадження інноваційних інструментів управління морським торговельним портом.

Морський торговельний порт стає дедалі важливим учасником оптимізації та забезпечення безпеки руху і зберігання вантажів. Його роль у системі міжнародних перевезень полягає в якості функцій логістичного центру (комплексу), відповідального за зберігання та розподіл вантажів. Інакше кажучи, порт усе більше концентрується на створенні сучасного складського господарства.

Вдосконалення складських операцій умовно можна поділити на такі інноваційні напрями, як:

- *технічний*: розроблення та застосування системи управління складським господарством (warehouse management system, WMS), у тому числі

на основі хмарових технологій та інформаційних систем з обробки великих даних; упровадження інноваційних технологій і технічних пристроїв для контролю над переміщенням і зберіганням вантажів; промислові кишенькові комп'ютери та пристрої з голосовим вводом і виводом інструкцій, сканом штрих-коду і RFID-мітки, сенсорним дисплеєм для зчитування та запису інформації (Voice Direct Picking, Multi-modal speech-directed solutions) [5]; M2M (machine-to-machine) технології та їх інтеграції з WMS [16]; упровадження технологій збору вантажів під замовлення;

- *функціональний* – застосування моделей, методів і комп'ютерних засобів для управління: функціями складування, внутрішнім переміщенням та зберіганням товарно-матеріальних цінностей; функціями переміщення та зберігання тари, контейнерів, вагонів; персоналом; рекламаціями тощо;

- *просторовий* – більш доцільне використання складських приміщень, площадок та інших ділянок з огляду на витрати робочого часу, витрати грошових коштів на утримання складського господарства, цикл приймання-видачі вантажу.

Учасники ланцюга постачань, що забезпечують рух матеріальних цінностей, до складу яких належить і морський торговельний порт, прагнуть до підвищення своєї конкурентоспроможності за рахунок упровадження новітніх технічних засобів і технологій, а саме [11]:

- цілодобове надання доступу до інформації про географічне знаходження товару за допомогою засобів геолокації на основі GPS, GSM, Galileo тощо;

- надання доступу до інформації про стан товару, його якість та умови зберігання, які замірюються сенсорами (температура, вологість, цілісність, упаковка, удари);

- застосування робототехніки для сортування, пакування, формування палет, завантаження та розвантаження й інших операцій;

- обмін даними про фактичний стан об'єктів у ланцюзі постачань, синхронізації баз даних (інформаційних систем);

- обробка великих даних, обмін аналітичними даними, для отримання яких застосовують методи регресійного аналізу, аналізу часових рядів, імітаційні моделі, методи сценарного аналізу, методи маршрутизації, моделі коригування пропускну здатності тощо;

- засоби 3D-друку та лазерні технології;

- підтримка web-сайтів, блогів і сторінок (груп) у соціальних мережах для видимості та пізнаності, а також збору інформації про учасників ланцюга постачань (відгуків, оцінок, пропозицій, цін).

Слід також зазначити, що інноваційні засоби аналізу великих даних (Big Data), спрямовані на підтримку інтегрованого планування бізнес-процесів, дають змогу суб'єктам господарювання краще зрозуміти тренди на логістичних і товарних ринках, а також вимоги, наміри та бажання клієнтів, у тому числі кінцевих покупців товарів. Це, своєю чергою, дає змогу створити ланцюг постачань, що більш швидко реагує на зміни (події) у діловому середовищі, та пристосовуватися до нових умов діяльності. У зарубіжній літературі концептом, що відображає створення такого ланцюга, є responsive supply chain [12].

Інтернет речей (Internet of Things, IoT) і машинне навчання (machine learning) нині використовуються для планування руху (змін) активів для уникнення незапланованих простоїв. IoT надає в реальному часі дані телеметрії, щоб отримати детальну інформацію

Таблиця 2

Джерела даних в управлінні ланцюгами постачань

Рівень обсягу та швидкості	Рівень різноманіття		
	Низький	Середній	Високий
Низький	Пункти та відстані. Прогноз попиту	Ціни конкурентів. Транспортні витрати. EDI-повідомлення. Замовлення	Місцезнаходження клієнтів. Розташування каналів
Середній	CRM-дані. ERP-дані	Умови перевезень. Системи штрих-кодів. Відомості про доступність на полицях	Журнали подій call-центру. Анкети (огляди) клієнтів. Дані про графік. Дані про погоду. Email-записи. Публікації в блогах. Короткі повідомлення (Twitter)
Високий		Рекламації. RFID. Мобільна локалізація	Соціальні медіа. Аудіозаписи телефонних розмов. Журнали подій на сайті. Штучні транспортні системи. Дані машинного навчання. GPS-дані <hr/> Інтернет речей

Джерело: авторська систематизація на основі [13]

про виробничі та логістичні процеси. За допомогою алгоритмів машинного навчання, які оброблюють актуальні дані, прогнозуються неробочі стани машин, обладнання та інших засобів [9].

Результати інтелектуального аналізу даних використовуються у таких сферах управління операціями ланцюгу постачань, як [12]:

планування і маршрутизація перевезень – моніторинг маршрутів і руху вантажів по цих маршрутах, коригування маршрутів і відповідний перерозподіл ресурсів;

складання розкладів – своєчасний збір даних про запаси товарно-матеріальних цінностей, попит (потреби), виробничі потужності та пропускні здатності, а також коригування календарних графіків;

управління запасами – автоматичне визначення обсягів і термінів поповнення запасів;

планування роботи складського господарства – підготовка зон і місць для зберігання товарно-матеріальних цінностей, тари, контейнерів, їх розміщення та підготовка до відправлення;

прогнозування попиту (потреб на продукцію та логістичні послуги) – планування матеріальних потоків (розподільчих процесів) – визначення параметрів перевезень у логістичній і розподільчій мережах.

Важливі джерела надходження даних, що використовуються в управлінні ланцюгами постачань, частково наведено в табл. 2, де умовно вони класифіковані за такими властивостями інформаційних потоків, як обсяг, швидкість і різноманіття. Варто зазначити, що слідуючи за головною діагоналлю, простежується посилення складності аналітики, потреба в більшому фінансуванні, можливість отримання знань щодо підвищення цінності.

Бізнес-аналітику ланцюгів постачань, діяльності морського торговельного порту, логістичних операторів і провайдерів разом із моделями, методами й інструментами, що застосовуються в ній, поділяють на п'ять рівнів:

Рівень 1. Дескриптивний – характеризує те, що відбувається в системі.

Рівень 2. Діагностичний – указує на причини, через які виникають ті чи інші ситуації та події.

Рівень 2. Прогностичний – указує на те, що може відбуватися в системі в майбутньому.

Рівень 4. Прескриптивний – декларує, як можна оптимізувати систему.

Рівень 5. Адаптивний – характеризує навчання.

Отже, отримання аналітичних результатів на підставі збору (великих) даних, їх статистичної обробки, візуалізації, структурно-функціональної формалізації, прогнозування, оптимізації та імітації системи для видобування нових знань та розуміння цінності дає змогу менеджерам приймати більш обґрунтовані, релевантні рішення щодо підвищення конкурентоспроможності й ефективності діяльності морського торговельного порту.

Висновки. У результаті проведеного дослідження вдосконалено теоретичний підхід до попереднього етапу оцінки конкурентоспроможності морського торговельного порту на підставі розстановки характеристик і показників його діяльності за набором детермінант конкурентоспроможності та групами головних зацікавлених сторін, які спираються на ці характеристики та показники під час прийняття рішень щодо ініціації або продовження взаємодії з морським торговельним портом. Розроблено матрицю, що сприяє встановленню пріоритетних ознак і показників, а звідси – й пріоритетних напрямів удосконалення фінансово-господарської діяльності морського торговельного порту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Булавко В.Г. Формирование транспортно-логистической системы Республики Беларусь / В.Г. Булавко, П.Г. Никитенко. – Минск: Беларуская навука, 2009. – 357 с.
- Журавлев Н.П. Транспортно-грузовые системы: [учебник] / Н.П. Журавлев, О.Б. Маликов. – М.: Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте, 2006. – 368 с.
- Ивуть Р.Б. Теоретико-методологические основы развития национальной логистической системы в Республике Беларусь / Р.Б. Ивуть, А.С. Зиневич, В.А. Скориков // Экономика промышленности. – 2016. – Т. 15. – № 6. – С. 504-510.
- Туранов Х.Т. Транспортно-грузовые системы: [учеб. пособие] / Х.Т. Туранов, М.В. Корнеев. – Екатеринбург: УрГУПС, 2008. – 422 с.
- A benefit analysis: The advantages of multi-modal speech-directed solutions (2016). Zebra Technologies. – 12 p.
- American Association of Port Authorities (2015). The state of freight, port surface transportation infrastructure survey, version 1.2. Retrieved March 27, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://aapa.files.cms-plus.com/StateofFreight_Report_final.pdf.
- Caldeirinha V., Felício J.A., Figueiredo da Cunha S. (2017), "Government policies and Portuguese port governance in

- the period from 2005 to 2015", *Research in Transportation Business & Management*, 22 (2017), 11-20.
8. Frans A.J. Van Den Bosch, et. al (2011), "The strategic value of the Port of Rotterdam for the international competitiveness of the Netherlands: A first exploration" / Frans A.J. Van Den Bosch, Rick Hollen, Henk W. Volberda, Marc G. Baaij. Rotterdam School of Management (RSM), Erasmus University Rotterdam, 50 p.
 9. LaRiviere J., McAfee P., Rao J., Narayanan V.K., Sun W. (2016), "Where Predictive Analytics Is Having the Biggest Impact", *Harvard Business Review*. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://hbr.org/2016/05/where-predictive-analytics-is-having-the-biggest-impact>.
 10. Merk O. (2013), "The Competitiveness of Global Port-Cities: Synthesis Report", OECD Regional Development Working Papers, 2013/13, OECD Publishing [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.1787/5k40hdhp6t8s-en>.
 11. Robinson A. (2017), "The Digital Supply Chain: The Landscape, Trends, Types, and the Application in Supply Chain Management", *Cerasis*, 85 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cerasis.com/2017/06/05/e-book-digital-supply-chain/>.
 12. Rowe S., Pournader M. (2017), «Supply Chain Big Data Series Part 1», KPMG, 16 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/au/pdf/2017/big-data-analytics-supply-chain-performance.pdf>.
 13. Rozados I.V., Tjahjono B. (2014), "Big Data Analytics in Supply Chain Management: Trends and Related Research", 6th International Conference on Operations and Supply Chain Management, Bali, DOI 10.13140/RG.2.1.4935.2563 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.researchgate.net/publication/270506965_Big_Data.
 14. Schreiber, Z. (2016) State of Online Logistics Sales 2015. Opportunities in B2B Logistics e-commerce. Freightos, 17 p.
 15. Schwab K., et. al. (2015) "The Global Competitiveness Report 2015-2016", World Economic Forum, 385 p.
 16. Turner C. (2016). 7 Innovative Warehouse Management Technologies to Adopt. *Cerasis* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cerasis.com/2016/12/21/warehouse-management/>.

УДК 004.003

Шпинковський О.А.
кандидат технічних наук,
доцент кафедри інформаційних систем
Одеського національного політехнічного університету

Шпинковська М.І.
кандидат технічних наук,
доцент кафедри вищої математики та моделювання систем
Одеського національного політехнічного університету

Смельський Ю.С.
бакалавр
Одеського національного політехнічного університету

АНАЛІЗ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ ДЛЯ СТВОРЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ КЛІЄНТІВ БАНКУ

Стаття присвячена інформаційним системам оцінки кредитоспроможності позичальників кредитів. Проведено аналіз наявних систем, визначено переваги і недоліки. Вироблено рекомендації для розроблення нової інформаційної системи з відкритим вихідним кодом.

Ключові слова: інформаційна система, кредитоспроможність, банківська установа, позичальник, кредитний ризик, фінансовий стан, алгоритм.

Шпинковский А.А., Шпинковская М.И., Смелский Ю.С. АНАЛИЗ И РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ СОЗДАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ КЛИЕНТОВ БАНКА

Статья посвящена информационным системам оценки кредитоспособности заемщиков кредитов. Проведен анализ существующих систем, определены преимущества и недостатки. Выработаны рекомендации для разработки новой информационной системы с открытым исходным кодом.

Ключевые слова: информационная система, кредитоспособность, банковское учреждение, заемщик, кредитный риск, финансовое состояние, алгоритм.

Shpinkovski O.A., Shpinkovska M.I., Smelski J.S. ANALYSIS AND RECOMMENDATIONS FOR THE CREATION OF INFORMATION CREDIT ASSESSMENT SYSTEMS FOR CUSTOMERS OF THE BANK

The article is devoted to information systems for assessing the creditworthiness of borrowers. The analysis of existing systems is carried out, advantages and disadvantages are determined. Recommendations for the development of a new information system with open source code were developed.

Keywords: information system, creditworthiness, banking institution, borrower, credit risk, financial condition, algorithm.

Постановка проблеми. Тривалий час питання кредитування клієнтів є дуже популярним та затребуваним у банківській справі. Операції з надання кредиту є однією з найбільш дохідних статей банківського бізнесу, але й збитки за кредитами часто найбільші. Стрімке зростання обсягів наданих кредитів і, відповідно, кредитного ризику є реаліями і характерною особливістю ринку банківських кре-

дитів в Україні [1-3]. Натепер банками розроблено велику кількість методів та способів оцінки кредитоспроможності своїх клієнтів. Для забезпечення низького рівня ризику під час видачі кредиту банківським установам необхідно розробляти максимально надійні алгоритми оцінки кредитоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні підходи та проблемні аспекти оцінки кредитоспро-

можності позичальників розглянуто в працях вітчизняних учених у галузі банківської справи [2-6]. Хоча й досі в теорії та практиці немає єдиного підходу до визначення системи показників, які б комплексно характеризували кредитоспроможність позичальника – як клієнта, так і банківської установи. На протязі останніх років допомогою у банківській справі стають інформаційні системи, що розробляються для кредитних установ та дають великий спектр можливостей в оцінці кредитоспроможності, автоматизують процес оцінки та мінімізують ризик непогашення кредитів [3]. Сьогодні, незважаючи на великий доробок вітчизняних учених у теоретичних питаннях кредитування, на ринку надання цих послуг відчувається нестача сучасних алгоритмів та програм (особливо з відкритим програмним кодом) з допомогою установ, що надають кредити. У зв'язку з вищезазначеним тема статті є актуальною.

Постановка завдання. Мета статті – проаналізувати наявні інформаційні системи оцінки кредитоспроможності клієнтів банку для визначення рекомендацій щодо створення нової системи.

Для досягнення мети треба:

1. Провести аналіз розроблених інформаційних систем.
2. Визначити їх переваги та недоліки.
3. Проаналізувати існуючі технології, що потрібні для розроблення нової інформаційної системи.
4. Визначити пропозиції щодо розроблення системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на розвиток сучасних технологій, інформація про банківські програми майже не розповсюджується. У результаті пошуку аналогів запропоновано до розгляду два додатки для операційної системи Windows:

- аналітичну систему «Audit expert»;
- фінансову аналітичну систему «ФінЕкАналіз».

Розглянемо ці програми з погляду повсякденного користування та можливостей, які вони надають.

Audit Expert – аналітична система діагностики, оцінки та моніторингу фінансового стану одного або групи підприємств на основі даних фінансової і управлінської, в тому числі консолідованої звітності [7]. Ця система орієнтована на фінансово-економічні служби великих компаній, банки та аудиторські фірми, держоргани, що контролюють фінансове становище підвідомчих організацій. Audit Expert випускається у версіях Standard і Professional.

Експрес-аналіз із застосуванням системи Audit Expert дає можливість на підставі форми 1 – Балансу і форми 2 – Звіту про прибутки і збитки швидко отримати висновок з оцінкою фінансового стану підприємства. Експрес-аналіз включає такі етапи, як:

1. Створення файлу проекту для аналізу підприємства.
2. Введення фінансової інформації – вручну або імпортом звітності з текстових файлів, які формуються всіма бухгалтерськими програмами.
3. Отримання на їх основі аналітичних Балансу і Звіту про прибутки і збитки.

Система розробляє оцінку фінансового стану підприємства на основі даних аналітичних таблиць із використанням горизонтального, вертикального, трендового і коефіцієнтного аналізів звітності. Також проводиться формування автоматичного експертного висновку і звіту за результатами аналізу.

Засоби налаштування дають змогу відображати в таблицях абсолютні і відносні результати, в тому числі у відсотках, значення показників, а також їх

приріст за період, відносні прирости за всі періоди до рівня базового року.

Audit Expert дає можливість оцінити власний фінансовий стан із позиції банку (кредитора), що фінансує і допомагає прийняти рішення у разі надання або пролонгації контрагенту комерційного кредиту, зміни умов кредитування, забезпечення гарантій повернення кредитних коштів.

Спрогнозувати випадки невиконання контрагентом умов кредитного договору дають змогу вбудовані скорингові методики оцінки позичальника. Для оцінки доцільності надання або пролонгації кредиту торгівлі і промислові підприємства класифікуються за рівнем ризику взаємин із ними банку або іншого кредитора. Це дає змогу визначити клас кредитоспроможності своєї компанії з позиції банку. Для оцінки себе як позичальника застосовуються методики, опрацьовані тривалий час в «Ощадбанку». Результати рейтингової оцінки автоматично включаються в експертний висновок про надійність позичальника.

У системі застосовуються такі моделі.

Модель Чессера – банківська методика оцінки (прогнозу) ймовірності невиконання позичальником умов кредитного договору. Під невиконанням умов договору мається на увазі не тільки неповернення суми, але і будь-які інші відхилення від договору, що роблять позику для кредитора менш вигідною, ніж було передбачено спочатку.

Модель Фулмера класифікації банкрутств застосовується кредитними організаціями для оцінки ймовірності банкрутства (втрати платоспроможності), якості обслуговування боргу та обов'язкового розрахунку резервів на можливі втрати за позиками. Може застосовуватися у практиці компаній, що працюють із великим числом покупців і розглядають питання формалізації процедури комерційного кредитування (надання відстрочки платежу).

Аналітична система «ФінЕкАналіз» – спеціалізована програма для проведення аналізу фінансового стану підприємств усіх форм власності, включаючи малі [8].

Як вихідні дані для аналізу використовуються форми бухгалтерської звітності. Найчастіше достатньо даних форм № 1 і № 2. Для розширеного аналізу можуть знадобитися дані форм № 3, № 4 та № 5. У рідкісних ситуаціях потрібні додаткові дані, які відсутні в стандартній звітності.

Для зручності введення вихідних даних у програмі передбачений імпортування з файлу – формату податкової служби (платник податків – юридична особа). Якщо звітність формується в системі 1С, то її можна перетворити в xml-файл, а потім легко імпортувати в програму.

Результатом роботи програми є звіти з великою кількістю таблиць, графіків і висновків. Всі звіти можна вивантажувати в MS Word і OpenOffice, де їх можна редагувати і формувати. У програмі реалізовано близько сорока різних аналітичних методик аналізу. «ФінЕкАналіз» вдосконалюється близько 20 років. Програма має простий і зрозумілий інтерфейс, що дає змогу швидко освоїти роботу в ній навіть новачкові. Програма має досить невисоку ціну порівняно з аналогічними продуктами за великої кількості методик аналізу.

Для визначення кредитоспроможності позичальника проводиться кількісний (оцінка фінансового стану) та якісний аналіз ризиків.

Метою проведення аналізу ризиків є визначення можливості, розміру та умов надання кредиту. Оцінка фінансового стану позичальника здійсню-

ється з урахуванням тенденцій у зміні фінансового стану та факторів, що впливають на ці зміни.

Кількісний аналіз проводиться з урахуванням тенденцій, що характеризують зміну фінансового стану підприємства і факторів, що впливають на ці зміни.

З цією метою аналізується динаміка оціночних показників, структура статей балансу, якість активів, основні напрями господарсько-фінансової політики підприємства.

Якісний аналіз заснований на використанні інформації, яка не може бути виражена в кількісних показниках. Для проведення такого аналізу використовуються відомості, представлені позичальником, підрозділом безпеки банку, й інформація бази даних.

У зв'язку з тим, що в основі якісного аналізу ризиків лежать суб'єктивні чинники, які в силу їх розмаїття і без наявності конкретної інформації по кожному аналізованому підприємству не видається можливим на цьому етапі систематизувати, якісний аналіз у межах цієї методики не розглядається.

Для оцінки фінансового стану позичальника використовуються три групи оціночних показників:

- коефіцієнти ліквідності;
- коефіцієнт наявності власних коштів;
- показники оборотності і рентабельності.

Всі групи оцінюються за допомогою шести коефіцієнтів: K1 – K6. Оцінка результатів розрахунків шести коефіцієнтів полягає у привласненні позичальнику категорії за кожним із цих показників на основі порівняння отриманих значень із встановленими достатніми. Далі визначається сума балів за цими показниками відповідно за їх вагами. Інші показники оборотності і рентабельності використовуються для загальної характеристики і розглядаються як додаткові до наведених.

На основі шести коефіцієнтів попередній рейтинг коригується з урахуванням інших показників та якісної оцінки позичальника. За негативного впливу цих факторів рейтинг може бути знижений на один клас.

Відповідно до методики підприємства діляться на три класи кредитоспроможності:

- перший клас – кредитування яких не викликає сумнівів (сума зважених балів $S \leq 1,25$);
- другий клас – кредитування вимагає зваженого підходу (сума зважених балів $1,25 < S \leq 2,35$);
- третій клас – кредитування пов'язане з підвищеним ризиком (сума зважених балів $S > 2,35$).

Обов'язковою умовою віднесення до 1-го класу є значення коефіцієнта K5 на рівні, встановленому для 1-го класу кредитоспроможності.

Обов'язковою умовою віднесення до 2-го класу є значення коефіцієнта K5 на рівні, встановленому не нижче ніж для 2-го класу кредитоспроможності.

У результаті дослідження аналогів системи можна дійти висновку, що обидва представлені варіанти – це дуже потужні системи аналізу фінансового становища та оцінки кредитоспроможності клієнтів банку. Обидва розглянутих застосування мають велику кількість можливостей, але не позбавлені недоліків.

У системі, що пропонується розробити, буде зроблений акцент на якість оцінки кредитоспроможності фізичних та юридичних осіб. На відміну від перерахованих аналогів розроблювана система буде надавати можливість оцінити кредитоспроможність за допомогою нейронної мережі (яка здатна самонавчатись за отриманими даними), що мінімізує ризики непогашення кредиту.

Інформаційна система, що розробляється, вбере у себе певні можливості аналогів та покращить їх. Додаток буде мати функції багатокористувацької системи для розподілення можливостей працівників банку та їх керівників. У таблиці 1 можна розглянути порівняння можливостей аналогів та майбутньої інформаційної системи.

Скориговані функції розроблюваної системи:

- інформаційна система повинна забезпечити можливість оцінки кредитоспроможності позичальників, як фізичних, так і юридичних осіб;
- система повинна надавати можливість контролю облікових записів клієнтів, надавати засоби адміністрування над працівниками, що використовують програму.

Цільовою аудиторією інформаційної системи є насамперед банківські установи, тобто їх працівники, що будуть працювати у середовищі програми, та адміністратори банку, що зможуть керувати обліковими записами працівників. На рисунку відображено взаємодію суб'єктів процесу з погляду керівника (адміністратора) інформаційної системи. Користувач взаємодіє з додатком та з базою даних, в якій зберігається інформація про клієнтів. Керівник, у свою чергу, має усі можливості користувача та ще має змогу через додаток взаємодіяти з базою даних користувачів, тобто видаляти, редагувати тощо. Логіка керівника передбачає усю логіку користувача з додатковими можливостями.

Скориговані задачі, які повинна вирішувати система:

- створення облікових записів адміністратора та працівників;
- контроль записів працівників та клієнтів;
- оцінка кредитоспроможності різних осіб;
- оцінка угоди з позичальником після отримання кредиту;
- зберігання інформації про клієнтів та працівників банку у мережі.

Таблиця 1

Порівняння можливостей інформаційної системи та аналогів

Можливості	ФінЕкАналіз	AuditExpert	Розроблювана ІС
Безкоштовна основа поширення	-	-	+
Використання нейронної мережі	-	-	+
Багатокористувацькі можливості	-	-	+
Ведення обліку клієнтів	+	+	+
Використання скорингового аналізу	-	+	+
Підтримка декількох БД	+	-	+
Багатокритеріальний аналіз	+	+	+
Безпека даних	+	+	+
Оцінка кредитоспроможності фізичних осіб	-	+	+
Оцінка кредитоспроможності юридичних осіб	+	+	+

Інформаційні потоки системи: на вході буде інформація про клієнта – фізичну чи юридичну особу. На виході буде інформація про можливість отримати кредит та інформація про позичальників, які вже отримали кредит.

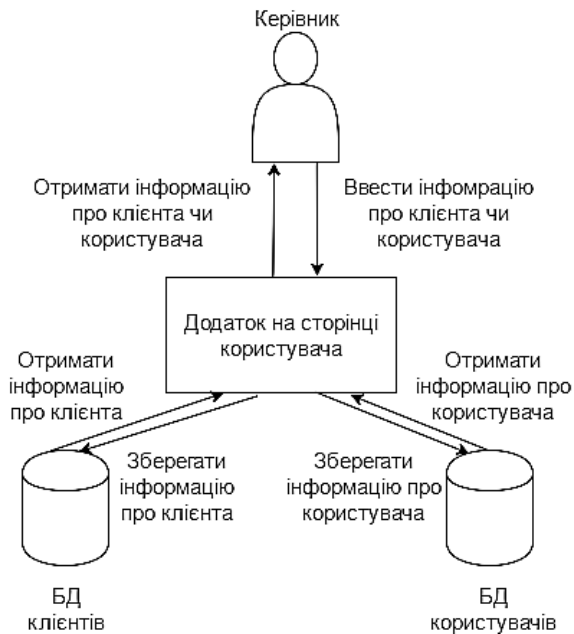


Рис. Схема роботи системи з боку керівника (адміністратора)

Для розроблення інформаційної системи було вирішено використовувати мову програмування Java, що має велику кількість переваг над іншими мовами програмування у розробленні десктопного застосунку з використанням можливостей зв'язку із базою даних.

Як інструмент розроблення пропонується вільне інтегроване середовище розроблення модульних кросплатформених додатків Eclipse, тому що воно розповсюджується у повній версії на безкоштовній основі, що є одним із головних факторів, а також має великий спектр допоміжних плагінів, що допомагають у тестуванні.

Також в інформаційній системі є потреба використовувати низку сторонніх технологій, стандартів та протоколів, таких як:

- MySQL як система керування реляційними базами даних;

- алгоритм скорингової оцінки з використання нейронної мережі;
- алгоритм оцінки рентабельності підприємства;
- технологія JUnit для проведення модульного тестування;
- технологія DAO для представлення сутностей бази даних;
- фреймворк Hibernate.

Висновки з проведеного дослідження. У результаті проведеної роботи проаналізовано наявні інформаційні системи оцінки кредитоспроможності позичальника кредитів, визначено їх переваги та недоліки. Проаналізовано технології розроблення, що потрібні для створення нової інформаційної системи. Вироблено пропозиції для проектування та розроблення вільно розповсюджуваної системи. Запропонована система дасть змогу банківським установам значно покращити становище з наданням кредитів юридичним та фізичним особам.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Банківські операції: [підручник] / [А.М. Мороз, М.І. Савлук, М.Ф. Пуховкіна та ін.]; за ред. А.М. Мороза. – 3-тє вид. – К.: КНЕУ, 2008. – 608 с.
2. Непомняща Ю.В. Особливості розробки напрямків підвищення ефективності діяльності банківських установ / Ю.В. Непомняща, В.Ю. Філіппов // Восьма Всеукр. науково-практ. інтернет-конф. «Обліково-аналітичне забезпечення інноваційної трансформації економіки України». – Одеса, 2014. – С. 31-33.
3. Охрименко І.Б. Вдосконалення оцінки кредитоспроможності фізичних осіб в банках шляхом застосування диференційованого підходу до позичальників / Електронне наук. фахове видання «Економіка та суспільство», Вип. 5, 2016 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/5_ukr/5_2016.pdf#page=383.
4. Управління банківськими ризиками: [навч. посіб.] / [Л.О. Примостка, П.М. Чуб, Г.Т. Карчева та ін.]; за ред. Л.О. Примостки. – К.: КНЕУ, 2007. – 600 с.
5. Оцінка кредитоспроможності та інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання: Монографія / А.О. Єпіфанов, Н.А. Дехтяр, Т.М. Мельник, І.О. Школьник та ін. / За ред. доктора економічних наук А.О. Єпіфанова. – Суми: УАБС НБУ, 2007. – 286 с.
6. Банковское дело: современная система кредитования. Лаврушин О.И., Афанасьева О.Н., Корниенко С.Л. / Учеб. пос., 3-е изд., доп. – М.: 2007. – 264 с.
7. Сайт додатку Audit Expert [Електронний ресурс] / expert-system. – Режим доступу: <https://www.expert-systems.com/financial/ae>.
8. Сайт додатку «ФинЭкАнализ» [Електронний ресурс] / ФинЭкАнализ. – Режим доступу: <http://1fin.ru/?id=131>.

Наукове видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 27

Частина 3

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 16,97.
Підписано до друку 29.12.2017 р.
Замов. № 34/17. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.