

**ВЗАЄМОДІЯ БАНКІВ ТА ІНШИХ  
ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ З  
ПІДПРИЄМСТВАМИ: ТЕОРІЯ, МЕТОДИКА  
І ПРАКТИЧНА РЕАЛЬНІСТЬ**

**МОНОГРАФІЯ**

**(до 15-річчя кафедри фінансів та банківської  
справи  
Дніпровського державного аграрно-економічного  
університету)**

Дніпро  
«ПОРОГИ»  
2018

УДК 336.76  
ББК 65.9  
В 11

**Рецензенти:**

Галушка З. І. – д-р. екон. наук, професор, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича  
Павлова В. А. – д-р. екон. наук, професор, ВНЗ «Університет імені Альфреда Нобеля»  
Павленчик Н. Ф. – д-р. екон. наук, професор, Львівський державний університет фізичної культури  
Петкова Л. О. – д-р. екон. наук, професор, Черкаський державний технологічний університет

*Головні редактори:*

*Катан Людмила Ігорівна - д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів і банківської справи*  
*Демчук Наталія Іванівна - д.е.н., професор кафедри фінансів і банківської справи*

*Рекомендовано вченою радою Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету (протокол №6 від 24.04.2018р.)*

**Взаємодія** банків та інших фінансових установ з підприємствами: теорія, методика і практична реальність: монографія / за заг. ред. Л.І. Катан та Н.І. Демчук. — Дніпро: Пороги, 2018. — 460 с.

ISBN 978-617-518-362-5

Монографія виконана в межах Держбюджетної теми дослідження «Фінансове забезпечення сталого розвитку аграрного сектору України» державний реєстраційний номер 01114U006058 .

Видання орієнтоване на науковців, практиків, викладачів, аспірантів і студентів вищих навчальних закладів банківського та фінансового профілів та інших осіб, які цікавляться проблематикою взаємодії фінансових установ з підприємствами.

УДК 336.76  
ББК 65.9

*Матеріали колективної монографії за міжнародною участю подано в авторській редакції.*

*При повному або частковому відтворенні матеріалів даної монографії посилання на видання обов'язкове.*

*Представлені у виданні наукові доробки та висловлені думки належать авторам.*

ISBN 978-617-518-362-5

© Колектив авторів, 2018

## ЗМІСТ ТА АВТОРСЬКИЙ КОЛЕКТИВ

<b>ПЕРЕДМОВА</b>	9
<b>РОЗДІЛ 1. ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ЯК ОСНОВА ВЗАЄМОДІЇ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ ТА ПІДПРИЄМСТВ</b>	11
1.1. <b>Пріоритетні технології забезпечення розповсюдження науково-технологічної інформації в аграрному секторі України</b> <b>Кобець Анатолій Степанович</b> - д.н. держ. упр., професор, <b>Пугач Андрій Миколайович</b> - д.н. держ. упр., доцент, Дніпровський державний аграрно-економічний університет	11
1.2. <b>Реструктурування національної економіки України за умов постіндустріального суспільства</b> <b>Пирог Ольга Володимирівна</b> - д.е.н., професор, Національний університет «Львівська політехніка»	32
1.3. <b>Державне управління збалансованим розвитком еколого-економічного функціонування аграрних підприємств</b> <b>Грицан Юрій Іванович</b> - д.біол.н., професор, Дніпровський державний аграрно-економічний університет	46
1.4. <b>Теоретико-методологічні аспекти моделювання вибору джерел фінансування підприємств у системі забезпечення економічної захищеності</b> <b>Хома Ірина Борисівна</b> – д.е.н., професор, Національний університет «Львівська політехніка»	54
1.5. <b>Механізм комплексного забезпечення фінансово-економічної безпеки</b> <b>Павлова Галина Євгенівна</b> - д.е.н., професор, академік АЕНУ, <b>Приходько Ігор Павлович</b> – д. н. держ. упр., професор, Дніпровський державний аграрно-економічний університет	70

1.6.	<b>Фінансування професійного навчання персоналу підприємств реального сектора економіки: проблеми та пріоритети регулювання</b> <b>Богуш Лариса Григорівна</b> – к.е.н., с.н.с., Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України	78
<b>РОЗДІЛ 2. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ КРАЇНИ</b>		90
2.1.	<b>Інституційні особливості розвитку фінансового ринку України</b> <b>Шевцова Олена Йосипівна</b> – д.е.н., професор, Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара	90
2.2.	<b>Зовнішні та внутрішні ризики фінансово-кредитної стабільності в Україні</b> <b>Крилова Олена Валер'янівна</b> – к.е.н., доцент, PhD, ДВНЗ «Національний гірничий університет»	114
2.3.	<b>Перспективи інвестування державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній сфері України</b> <b>Пирог Ольга Володимирівна</b> - д.е.н., професор, <b>Томич Мар'яна Ігорівна</b> , Національний університет «Львівська політехніка»	122
2.4.	<b>Фінансові ресурси міжнародних фондів та донорів в Україні</b> <b>Гернего Юлія Олександрівна</b> – к.е.н., ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана»	139
<b>РОЗДІЛ 3. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ КРАЇНИ</b>		146
3.1.	<b>Банківська система України в умовах структурних трансформацій</b> <b>Мединська Тетяна Володимирівна</b> – к.е.н., доцент, Львівський торговельно-економічний університет <b>Боднарюк Ірина Леонідівна</b> –к.е.н., доцент, Рівненська філія ПВНЗ «Європейський університет»	146

3.2.	<b>Особливості ролі та функцій банків у сучасній українській економіці</b>	158
	<b>Захарченко Віталій Іванович</b> – д.е.н. професор, <b>Аверіхіна Тетяна Володимирівна</b> – к.е.н. доцент, Одеський національний політехнічний університет	
3.3.	<b>Перспективи розвитку банкосюрансу в Україні</b>	181
	<b>Смірнова Тетяна Олексіївна</b> - к.е.н., доцент, Національний університет «Львівська політехніка»	
3.4.	<b>Особливості діагностування фінансово – кредитної системи України</b>	197
	<b>Саманіна Карина Євгеніївна,</b> <b>Буженінов Станіслав Андрійович,</b> Дніпровський державний аграрно-економічний університет	
3.5.	<b>Інтегральна модель оцінки фінансової стійкості банку на основі якості управління активами та пасивами</b>	206
	<b>Журавльова Тетяна Олександрівна</b> – к.е.н., професор, Одеський національний університет імені І.І.Мечникова	
	<b>РОЗДІЛ 4. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВЗАЄМОДІЇ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ І ПІДПРИЄМСТВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ</b>	216
4.1.	<b>Теоретичні аспекти взаємодії фінансових установ і реального сектору економіки в умовах антикризового управління</b>	216
	<b>Бондарчук Марія Костянтинівна</b> – д.е.н., професор, Національний університет «Львівська політехніка»	
4.2.	<b>Фінансовий аспект взаємодії банківської системи з реальним сектором національної економіки</b>	225
	<b>Олійник Олег Олександрович</b> – к.е.н., доцент, Дніпровський державний аграрно-економічний університет	
4.3.	<b>Економічна сутність фінансового механізму регулювання господарських відносин</b>	234
	<b>Олійник Євген Олегович</b> – к.е.н., доцент, Полтавська державна аграрна академія	
4.4.	<b>Детермінанти страхування фінансових ризиків суб'єктів господарювання в Україні</b>	243
	<b>Волосович Світлана Василівна</b> - д.е.н., професор, Київський національний торговельно-економічний університет	

4.5.	<b>Оцінка основних показників фінансової безпеки вітчизняного страхового ринку в сучасних умовах</b> <b>Борисюк Олена Володимирівна</b> – к.е.н., доцент, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки	253
4.6.	<b>Оцінка рейтингу страховиків України в контексті їх фінансової надійності</b> <b>Павленко Оксана Павлівна</b> – к.е.н., доцент, Дніпровський державний аграрно-економічний університет	261
	<b>РОЗДІЛ 5. СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ВЗАЄМОДІЇ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ З АГРОПРОМИСЛОВИМ КОМПЛЕКСОМ УКРАЇНИ</b>	269
5.1.	<b>Фінансово-кредитне державне регулювання АПК в структурі функцій фінансового механізму</b> <b>Катан Людмила Ігорівна</b> – д.е.н., професор, <b>Добровольська Олена Володимирівна</b> - к.е.н., доцент, Дніпровський державний аграрно-економічний університет	269
5.2.	<b>Концептуальні засади фінансування сільського господарства України</b> <b>Халатур Світлана Миколаївна</b> - к.е.н., доцент, Дніпровський державний аграрно-економічний університет	282
5.3.	<b>Методи фінансування інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств</b> <b>Колеснік Яна Вікторівна</b> - к.е.н., доцент, Дніпровський державний аграрно-економічний університет	292
5.4.	<b>Аналіз фінансового стану сільськогосподарських підприємств України та показників забезпеченості інвестиційним капіталом</b> <b>Скупейко Василь Васильович</b> – к.е.н., доцент, Львівський університет бізнесу та права	302
5.5.	<b>Кластерні структури як ключ до розвитку сільського господарства</b> <b>Масюк Юлія Володимирівна</b> - к.е.н., доцент, <b>Бровко Лариса Іванівна</b> - к.е.н., доцент, Дніпровський державний аграрно-економічний університет	313

- 5.6. **Формування кластерів рибництва в контексті фінансового забезпечення їх сталого розвитку** 325  
**Катан Людмила Ігорівна** – д.е.н., професор,  
**Зубко Оксана Володимирівна** – асистент,  
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
- 5.7. **Лізинг як джерело оновлення основних засобів в АПК** 336  
**Карасьов Олексій Павлович** – к.е.н., доцент,  
**Миронова Руслана Миколаївна** – к.е.н., професор,  
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
- 5.8. **Особливості використання ф'ючерсів як біржових фінансових інструментів хеджування ризиків агропромислового комплексу** 349  
**Зоренко Олена Володимирівна** – к.е.н., доцент, Дніпровський державний аграрно-економічний університет
- РОЗДІЛ 6. МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ВЗАЄМОДІЇ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ З ПІДПРИЄМСТВАМИ** 359
- 6.1. **Методологічні підходи до оцінювання трансформації на мікрорівні з позиції фінансово-економічних критеріїв її розвитку** 359  
**Турило Анатолій Михайлович** – д.е.н., професор,  
**Корнух Оксана Валентинівна** – к.е.н., доцент, ДВНЗ «Криворізький національний університет»
- 6.2. **Особливості моделювання фінансово-економічних процесів: моніторинг та проблематика** 369  
**Демчук Наталія Іванівна** – д.е.н., професор,  
**Ткалич Ольга Вікторівна**, к.е.н.,  
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
- 6.3. **Оцінювання інформаційної діяльності як додаткового джерела фінансування підприємств** 378  
**Дорошкевич Катерина Олегівна** – к.е.н., доцент,  
**Шпак Юрій Несторович**- аспірант,  
Національний університет «Львівська політехніка»

6.4.	<b>Практичні аспекти оцінки впливу ризиків на рівень фінансової безпеки акціонерних товариств машинобудування</b> <i>(на прикладі ПАТ «Мотор Січ»)</i> <b>Стащук Олена Володимирівна</b> - к.е.н., доцент, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки	391
6.5.	<b>Оптимізація оцінки кредитоспроможності позичальника комерційними банками в Україні</b> <b>Святенко Сергій Володимирович</b> , ДВНЗ «Криворізький національний університет»	400
<b>РОЗДІЛ 7. ПРАКТИКА ВЗАЄМОДІЇ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ З ПІДПРИЄМСТВАМИ</b>		410
7.1.	<b>Фінансування транспортної сфери в Україні: проблеми та тенденції</b> <b>Трушкіна Наталія Валеріївна</b> – к.е.н., н.с., Інститут економіки промисловості НАН України	410
7.2.	<b>Промислова політика фінансового забезпечення інвестиційних ресурсів для структурного інноваційного розвитку переробних підприємств України</b> <b>Денисов Костянтин Вікторович</b> – к.е.н., Запорізький національний університет	419
7.3.	<b>WAY OF BUYING COMPANY'S SHARES USING INTRINSIC VALUE</b> <b>Касьянова Анастасія Олександрівна</b> - к.е.н., доцент, <b>Цимбалюк Вікторія Володимирівна</b> , Київський національний торговельно-економічний університет	427
7.4.	<b>Діяльність підприємств машинобудування та соціально-економічний розвиток регіону</b> <b>Гельман Валентина Миколаївна</b> - к.е.н., доцент, Запорізький національний університет	435
7.5.	<b>Стратегія конкурентоспроможності бренду в індустрії туризму</b> <b>Юрченко Наталія Іванівна</b> , Дніпровський державний аграрно-економічний університет	444



## ПЕРЕДМОВА

Сучасний розвиток економіки неможливий без взаємодії фінансового ринку та підприємств реального сектору. Актуальність проблематики монографії зумовлюється занепокоєнням, яке викликає теперішня ситуація у взаємодії банківської, фінансової та господарсько-виробничої сфер діяльності. Переважна більшість робіт науковців зорієнтована на відокремлене дослідження теоретичних, методичних та практичних аспектів діяльності фінансових інституцій та різноманітних аспектів розвитку й діяльності представників різних галузей народного господарства, при цьому системних досліджень, спеціально присвячених проблемам взаємодії означених сфер економіки вкрай мало.

Авторський колектив монографії за мету поставив оцінити стан взаємодії банків і інших фінансових установ з підприємствами реального сектору економіки та розробити напрями її розвитку з урахуванням реалій сьогодення.

Задля досягнення мети науковцями:

в першому розділі монографії досліджено пріоритети розвитку економіки України як основи взаємодії фінансових установ та підприємств;

в другому розділі окреслено перспективи розвитку фінансового ринку країни;

в третьому розділі встановлено тенденції розвитку банківської системи України;

в четвертому розділі викладено теоретичні аспекти взаємодії фінансових установ і підприємств реального сектору економіки;

в п'ятому розділі висвітлено сучасні реалії взаємодії фінансових установ з агропромисловим комплексом України;

в шостому розділі представлено методичні напрацювання щодо взаємодії фінансових установ з підприємствами;

в заключному сьомому розділі містяться результати дослідження щодо практики взаємодії фінансових установ та підприємств.

Глибоко шануючи результати наукових досліджень, авторський стиль та внесок кожного з авторів у загальний результат, редакційна колегія визначила значення і місце кожного

з цих матеріалів у монографії, а також їх взаємодію, ієрархічну структуру і відображення, намагаючись внести лише самі необхідні корективи та максимально точно передати авторський стиль викладення матеріалів.

Колективна монографія спрямована на обмін результатами наукових досліджень щодо сучасних тенденцій взаємодії представників фінансового ринку та підприємств різних галузей народного господарства України.

Дана колективна монографія присвячена 15-річчю наймолодшої на факультеті обліку і фінансів Навчально-наукового інституту економіки Дніпровського державного аграрно-економічного університету кафедри фінансів та банківської справи, сучасне обличчя якої сформувалося завдяки значним зусиллям її колективу, одним з головних пріоритетів якого є поєднання навчального процесу з активною науковою діяльністю.

Доброю традицією науковців кафедри є оприлюднення результатів науково-дослідної роботи в колективних монографіях. Не є виключенням і дана наукова праця, виконана в межах держбюджетної теми «Фінансове забезпечення сталого розвитку аграрного сектору України» (державний реєстраційний номер 01114U006058).

Розуміючи, що не всі аспекти досліджуваної теми отримали в колективній монографії всебічне відображення, а деякі положення й висновки можуть бути предметом наукової дискусії, маємо сподівання, що теоретичні узагальнення, висновки та рекомендації, розроблені у даному дослідженні, будуть використовуватись науковцями, викладачами, аспірантами і студентами вищих навчальних закладів банківського та фінансового профілів та інших осіб, які цікавляться проблематикою взаємодії фінансових установ з підприємствами.

Колектив кафедри висловлює подяку науковцям вищих навчальних закладів України, які традиційно активно долучились до даного монографічного дослідження, окрема подяка – рецензентам.

# **РОЗДІЛ 1. ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ЯК ОСНОВА ВЗАЄМОДІЇ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ ТА ПІДПРИЄМСТВ**

## **1.1. Пріоритетні технології забезпечення розповсюдження науково-технологічної інформації в аграрному секторі України**

Сьогодні особливе значення надається інформаційному забезпеченню напрямків діяльності, пов'язаних зі створенням інноваційної економіки, нових технологічних процесів і продуктів в аграрному секторі, реалізацією критичних технологій і пріоритетних напрямів розвитку науки, техніки, та технологій, які дозволяють замінити морально застарілі технології, підвищити ефективність аграрного виробництва та інвестиційну привабливість галузі.

Інформація потрібна для постійного всебічного контролю над маркетинговою діяльністю та швидким виявленням тенденцій, можливостей, та проблем. Вона дозволяє передбачати проблеми, зіставляти результати діяльності згідно плану, швидше отримувати необхідні дані, а для фундаментальних досліджень може послужити поштовхом для інноваційних розробок.

Так у розвинених зарубіжних країнах більше 90% сільськогосподарських товаровиробників охоплені інформаційним забезпеченням. Інформаційні служби відіграють важливу роль у технічному розвитку підприємств, їх відносять до числа привілейованих підрозділів. В останнє десятиліття в розвинених країнах підвищення ефективності аграрного виробництва досягається в основному за рахунок інтенсифікації інноваційної діяльності, тобто істотного впровадження виробництва нових технологій і значного скорочення термінів проходження інноваційного циклу від ідеї до освоєння нових технологій.

У цих країнах існують спеціальні державні служби освоєння науки і техніки в аграрному секторі, так звані Agricultural Extension Service. Так у США функціонує багаторівнева державна система впровадження досягнень науки в аграрний сектор та розповсюдження аграрних знань. Більше 70 державних університетів США зі своїми дослідними станціями,

сільськогосподарські коледжі, відповідні служби округів займаються інформаційним забезпеченням фермерів. Багаторічний досвід США та ЄС в освоєнні інновацій є досить актуальним для аграрного сектора України [1, с. 175].

Більшість передових аграрних підприємств країни, інтенсивно освоюючи інновації, домагаються істотного поліпшення виробничих та економічних показників. У більшості країн склалися три основні системи розповсюдження інформації: державна, кооперативна і приватна. Консультаційні служби вирішують завдання збору інформації і доведення до фермерів передових досягнень практики, інноваційних проектів і наукомістких технологій [2, с. 6].

В останні роки, завдяки вжитим заходам щодо поліпшення економічних та організаційних умов функціонування господарюючих суб'єктів аграрного сектора, реалізуються заходи щодо створення системи державного інформаційного забезпечення у сфері розвитку аграрного потенціалу.

Зокрема, Законом України «Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки», іншими нормативно-правовими актами, одним з головних пріоритетів України визначено розвиток інформаційного суспільства, який орієнтований на інтереси людей, відкритого для всіх громадян, в якому кожен має право створювати і накопичувати інформацію та знання, мати до них вільний доступ, обмінюватися та користуватися ними, щоб надати можливість кожній людині в повному обсязі реалізувати свій потенціал, сприяючи тим самим суспільному та особистому розвитку та підвищуючи якість життя.

Україна має власну історію розвитку базових засад інформаційного суспільства, а саме: формування на початку 90-х років минулого століття концепції та програми інформатизації; діяльність всесвітньовідомої школи кібернетики; створення різноманітних ІКТ і загальнодержавних інформаційно-аналітичних систем різного рівня та призначення.

За цей період сформовано основні правові засади побудови інформаційного суспільства: прийнято ряд нормативно-правових актів, які, зокрема, регулюють суспільні відносини щодо сприяння розвитку громадянського суспільства, захисту прав інтелектуальної власності на ці ресурси, створення інформаційних електронних ресурсів, гарантій та механізмів

доступу до публічної інформації, розвитку електронного урядування та відкритого уряду, інформаційної безпеки, електронного документообігу, тощо.

Бізнесом прискорено запровадження нових сучасних ІКТ та рішення щодо створення інформаційних ресурсів та запровадження електронних технологій задля підвищення рівня своєї конкурентоспроможності. Сьогодні активізується робота щодо втілення новітніх ІКТ в публічному секторі, зокрема – освіті, охороні здоров'я, науці, культурі тощо. Органами місцевого самоврядування та органами державної влади запроваджено велику кількість інструментів електронного урядування, що можна віднести до кращих практик високого світового рівня. Населення активно включається до глобальних процесів використання та створення світових інформаційних ресурсів. Ці та інші передумови дають підстави вважати, що вітчизняна інформаційна сфера перебуває у стані активного становлення, гармонійного включення у глобальний світовий інформаційний простір та є підґрунтям, фундаментом розвитку інформаційного суспільства в Україні.

Суттєві позитивні результати щодо розвитку інформаційного суспільства отримано на регіональному та місцевому рівнях, у тому числі, в Дніпропетровському та Одеському регіонах, містах Вінниця, Львів, Славутич та інших. Разом з тим, ступінь розбудови інформаційного суспільства в Україні є недостатнім і не відповідає потенціалу та можливостям України, оскільки: є недосконалою загальнодержавна політика, уповільнено та недостатньо координовано проходить впровадження електронного урядування, зберігається значний «цифровий розрив» у використанні ІКТ, збільшуються проблеми та ризики, пов'язані з інформаційною безпекою.

Тому ефективність подальшого розвитку аграрного виробництва значною мірою залежить від інформаційної складової - своєчасного надання особам, що приймають рішення в сфері організації, управління і технологічного озброєння аграрного виробництва, об'єктивної, актуальної, вичерпної і достовірної інформації про стан керованих об'єктів і зовнішнього середовища, технології виробництва в різних сільськогосподарських напрямках; про засоби механізації та автоматизації технологічних процесів в аграрному секторі; про засоби захисту рослин і тварин; про технології переробки

аграрної продукції і т.д. Крім того, необхідна інформація про ринки аграрної продукції, добрив, сільськогосподарської техніки, палива, мастильних матеріалів і т.д. Тому, якщо у вирішенні завдань розвитку аграрного потенціалу пріоритетне місце займає інноваційна політика, то основу механізмів реалізації цих завдань складає система інформаційного забезпечення.

Інформаційний підхід до управління та реалізації сервісної діяльності, аналітико-статистична переробка інформації у сфері сервісу, системно-інформаційний аналіз; контент-аналіз, техніка і технологія обробки інформації, організація зв'язків з громадськістю, інформаційна підтримка управлінської діяльності в сервісних службах, реалізація експертних систем в організаціях сфери сервісу і т.д. можуть вважатися інформаційним сервісом, який являє собою вид діяльності, спрямований на задоволення потреб клієнта шляхом надання послуг інформаційного характеру.

Таким чином, реалізація заходів щодо надання консультаційної допомоги аграрним товаровиробникам, підготовки фахівців для аграрного сектора, дозволить розширити доступ аграрних товаровиробників та сільського населення до консультаційних послуг, підвищити якість підготовки та кваліфікації фахівців аграрного сектора.

Основне завдання держави в напрямку розвитку інформаційної політики полягає в тому, щоб забезпечити розвиток інформаційної системи на основі комунікаційних технологій, постійне оновлення інформаційних фондів, здатність забезпечення товаровиробникам вільного доступу до інформаційних ресурсів у сфері освіти, науки та технологій.

Досвід показує, що ефективний розвиток аграрного науково-технічного потенціалу залежить від організації оперативної інформації про конкретні інновації та наукові досягнення, що отримуються в результаті інноваційної діяльності за комплексом технологічних, технічних, біологічних, а також інших питань розвитку аграрного сектора та функціонування підприємств і організацій [3, с. 120].

Інформатизація в напрямку розвитку аграрного потенціалу припускає:

- освоєння та впровадження інноваційних технологій з обов'язковим використанням потенціалу обчислювальної техніки;

- створення єдиного інформаційного простору, який буде доступний для всіх аграрних товаровиробників та їх партнерів;

- перехід до впровадження новітніх інформаційних технологій в сфері управління аграрним виробництвом на всіх рівнях на основі впровадження електронних систем зв'язку, мереж обчислювальної техніки;

- оптимізацію управління аграрними виробничими процесами
- впровадження автоматизованих робочих місць для аграрних фахівців, а також диспетчеризацію виробництва;

- інтенсифікацію аграрної науки на основі застосування методів системного аналізу математичного моделювання, інформатики та широкого використання сучасних засобів обчислювальної техніки в дослідних, наукових, та проектних розробках;

- застосування інноваційних досягнень фундаментальної науки в сфері теорії прийняття рішень та автоматизованих систем, здійснення управління нового покоління.

Інформатизація, будучи найважливішою складовою розвитку аграрного потенціалу в умовах розвитку інфраструктури національної економіки, повинна забезпечити:

- якісне та раціональне використання основних фондів;
- прискорення інноваційного розвитку в усіх напрямках аграрного виробництва;

- прискорення вирішення різноманітних соціальних питань з одночасним наданням інформаційних послуг і т.д.;

- підвищення рівня ефективності прийнятих рішень в ланках та структурах управління.

Пріоритетними напрямками в розвитку інформаційного забезпечення інноваційного та науково-технічного розвитку аграрного ресурсного потенціалу є формування, а також ефективного використання інформаційних ресурсів. Це вимагає застосування сучасних технічних та програмних засобів.

На нашу думку, для створення аграрних інформаційних систем найбільш доцільним є застосування наступних передових інформаційних технологій (систем) - баз даних, експертних систем (ЕС), геоінформаційних (ГІС), мережових і віртуальних технологій. У широкому розумінні система інформаційного забезпечення включає в себе інформаційні ресурси, організаційне, програмне, технічне, технологічне, правове, кадрове та фінансове забезпечення і призначена для збору,

накопичення, обробки, зберігання та видачі інформації користувачам - аграрним товаровиробникам (рис. 1).



Рис. 1. Основні блоки системи інформаційного забезпечення розвитку аграрного ресурсного потенціалу

Для вдосконалення розвитку інформаційного забезпечення в аграрному секторі доцільно більш системно вести інформаційне забезпечення щодо використання досягнень науково-технічного прогресу в різних галузях аграрного виробництва. У цих умовах зростає роль інформаційно-аналітичних систем на підприємствах аграрного сектору. Від рівня впровадження сучасних інформаційних систем на аграрних підприємствах залежить їх здатність до адаптації в мінливих умовах господарювання [4, с. 75].

Підвищення рівня ефективності аграрного виробництва в економічно розвинених країнах досягається за рахунок інтенсивності інноваційної діяльності (значного збільшення впровадження у виробництво нових ресурсозберігаючих технологій і скорочення тривалості інноваційного циклу, тобто термінів від ідеї до освоєння нових розробок).

Необхідно відзначити, що серед підприємств, що займаються питаннями інформатизації ресурсозабезпечення аграрного сектору, найбільший інтерес в інформаційному плані



представляють інформаційно-консультаційні служби (ІКС), які тісно пов'язані з управліннями сільського господарства (департаментами), підприємствами ресурсного забезпечення та безпосередньо із аграрними товаровиробниками. Саме ці служби насамперед консультують виробників сільськогосподарської продукції з технічних питань, бізнес-планування, ринків збуту продукції, інформують про сільськогосподарську техніку, її постачальників і ціни на неї, запасні частини [5, с. 103].

Законом України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 08.09.2011 № 3715-VI розвиток сучасних «інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки» визначено стратегічним пріоритетним напрямом інноваційної діяльності на 2011-2021 роки. Це передбачає стимулювання інноваційного розвитку галузей економіки на основі запровадження сучасних ІКТ на принципах державно-приватного партнерства.

Середньостроковими пріоритетними напрямами інноваційної діяльності загальнодержавного рівня на 2012-2016 роки за пріоритетом «Розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки» визначено:

- розвиток технологій ситуативного управління під час прийняття управлінських рішень;
- впровадження новітніх розділів грид-технологій та клауд-комп'ютингу;
- розвиток технологій підтримки прийняття стратегічних рішень;
- розвиток технологій розвитку національної інформаційно-телекомунікаційної інфраструктури, зокрема з використанням радіотехнології MITRIS;
- розвиток суперкомп'ютерних технологій для розв'язання завдань у галузі економіки, управлінні складними об'єктами в екології, біології та медицині, обороноздатності держави;
- розвиток технологій виготовлення оптичних носіїв для довгострокового зберігання інформації;
- впровадження новітніх технологій у спеціальні телекомунікаційні мережі, зокрема в Національну систему конфіденційного зв'язку;
- розвиток технологій тривимірного реалістичного інтелектуального моделювання складних техногенних систем, що

розроблені з урахуванням методів і засобів неогографії та зоогографії [6].

В Інституті аграрної економіки Національної академії аграрних наук України, у рамках «Єдиної комплексної стратегії розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015-2020 роки» досліджуються різноманітні організаційні форми консультаційних служб, а також актуальні тенденції з розвитку консультування в Німеччині. Якщо говорити про Україну, то бізнес-компонент консультаційних служб має ще удосконалюватись. В аграрному секторі України має розвиватися відповідний ринок послуг консультування, що залежатиме від попиту, який буде підкріпленій відповідною платогоготовністю та від високоякісної пропозиції [7].

Тому в даний час однією з основних функціональних завдань є створення і планомірний розвиток в аграрному секторі України інформаційно-консультаційних служб, головними завданнями яких є збір та формування інформаційних ресурсів за інноваційними проектами і оперативне доведення їх до сільськогосподарських товаровиробників за допомогою сучасних комунікаційних каналів системи ІКС на державному, регіональному та районному рівнях.

Для поширення науково-технічної інформації велику роль відіграє проведення виставок, нарад, конференцій, конкурсів з проблем науково-технічного та інноваційного забезпечення аграрного сектору. Найважливіша функція цих заходів - демонстрація інноваційних технологій, сучасних машин і устаткування, перспективних сортів сільськогосподарських культур і порід тварин, доведення інформації про інновації до підприємств і організацій, вчених і фахівців аграрного сектору.

Останнім часом збільшується кількість інноваційних виставок. Метою їх проведення є забезпечення умов для ефективної взаємодії представників наукових організацій, промислових підприємств, фінансових і ділових кіл. Саме тут надаються практично необмежені можливості для обміну досвідом та оцінки своїх можливостей в конкурентному середовищі, встановлення і розвитку ділових контактів, які неможливо замінити найсучаснішими інформаційними технологіями, здійснення підприємницької політики свого підприємства і об'єктивної перевірки правильності управлінських рішень.

Володіючи інформацією про нові розробки, передовий виробничий досвід, знаючи потреби і можливості конкретного регіону, аграрних підприємств, володіючи методикою впровадження, можна надати реальну пропозицію про впровадження певного нововведення, розробити захід з його освоєння, визначити ресурси, необхідні для впровадження з метою подальшого його просування

Інформатизація суспільства тягне за собою різке збільшення різноманітності та обсягів необхідної для ефективної діяльності інформації, а значить, зростає значимість вирішення проблем її селекції, фільтрації, зберігання та актуалізації.

Одна з проблем, яка перешкождала ефективному впровадженню науково-технічних досягнень в практику - це відсутність єдиної системи ідентифікації та обліку інформаційних ресурсів за завершеними науково-технічними розробками. Ця проблема не дозволяла здійснювати структурний математичний підбір наявних інформаційних матеріалів про нові розробки з метою їх формування в бази даних і подальшого широкого розповсюдження та інформування потенційних споживачів.

У зв'язку з цим аграрні товаровиробники не отримують необхідної повної інформації про новітні інноваційні проекти, що значною мірою стримує проведення аграрної реформи. Вирішення питання подальшого удосконалення державних інформаційних ресурсів розвитку аграрного потенціалу та надання на їх основі державних інформаційних послуг лежить в рамках створення Єдиної системи інформаційного забезпечення аграрного сектору. При цьому повинні переслідуватися дві головні мети: підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору на основі надання електронних послуг аграрним товаровиробникам та сільському населенню, підвищення ефективності управління аграрним сектором економіки та оперативності регулювання аграрного ринку на основі застосування сучасних інфокомунікаційних технологій.

У даний час сучасні інформаційні технології все ширше використовуються практично у всіх сферах діяльності людини. Особливе місце і роль їм відводяться в процесі управління дуже складними системами. Використання системно зазначених інформаційних технологій обов'язково призводить до корінних змін у самих технологіях управління. Часте ігнорування реалій інформатизації суспільства обов'язково призведе до відставання

та невдач в діловій активності. Це положення поширюється на всі види економічної (і не тільки) діяльності. Треба зазначити, що якщо в більшості галузей промисловості інформаційні технології використовуються цілеспрямовано та широко, то в аграрному виробництві нерідко відсутнє системне розуміння нагальної необхідності їх впровадження до практики управління.

Оцінка тенденцій та особливостей розвитку інформаційного суспільства спонукає до висновку про те, що будь-яка виробнича система не може успішно функціонувати при недостатньому впровадженні в це суспільство. Недооцінка цього положення або, тим більше, спроби ізоляції від інформаційних процесів в інноваційному суспільстві обов'язково призводять до програшу в конкурентній боротьбі. Формування інформаційного суспільства продовжується, ступінь інтеграції в його різні виробничі системи не однакова, як в різних галузях національної економіки, так і всередині галузей. Сучасне аграрне виробництво в цьому відношенні поступається більшості галузей [8, с. 109]. Тому необхідною є цілеспрямована діяльність, спрямована на використання переваг, що надаються інформаційними технологіями, і, насамперед, в системах управління аграрним виробництвом.

Таким чином, об'єктивною реальністю у сфері державного управління аграрним виробництвом є необхідність вирішення завдань, пов'язаних з формуванням і ефективним використанням його інформаційного ресурсу. На нашу думку, без цього неможливе ефективне управління аграрними виробничими системами в сучасних умовах.

Управління здійснюється за допомогою збору та накопичення інформації про об'єкт управління, цілеспрямованих процесів її обробки і передачі. Більш точним представляється погляд на управління, як на забезпечення процесів формування і руху інформаційних потоків, під якими розуміється сформований або спеціально організований рух повідомлень від деякого джерела до деякого приймача, який спрямований на забезпечення реалізації функцій управління в рамках цілей і умов керованої системи.

Для формування інформаційних ресурсів потрібна маркетингова інформація, яка включає в себе якість інформації і визначає достатність даних для прийняття рішень або створення нових даних на основі наявних, а також ступінь відповідності

інформації поточної ситуації, ступінь відповідності інформації реальному стану об'єкту, своєчасну можливість отримати ту чи іншу інформацію.

Розвиток ринкових відносин викликає необхідність проведення маркетингових досліджень як основи розвитку аграрного бізнесу. Максимальне отримання прибутку від виробництва будь-якої продукції може бути досягнуто тільки при задоволенні потреби ринку, тобто збалансованості попиту і пропозиції. Маркетинг пов'язує наукові, фінансові, виробничі, сировинні, торгівельні та людські ресурси організаційної структури в чітко скоординовану і легко керовану структуру [9, с. 221].

Сучасні процеси становлення і розвитку ринкових відносин в аграрному виробництві України на тлі еволюції систем управління практично в усіх ланках АПК дозволяють говорити про гостру необхідність вибору та реалізації ефективної маркетингової стратегії. Основним завданням стає виявлення, аналіз, стимулювання і задоволення потреб способами, які будуть ефективнішими, ніж у конкурентів [10, с. 9].

В останні роки з'явилася низка чинників, що підсилюють значимість маркетингової інформації, тому що учасники ринку потребують оперативної, чіткої і перевіреної маркетингової інформації. Тому маркетингові дослідження повинні проводитися професійно і продумано на всіх етапах, починаючи від вибору маркетингового дослідження і закінчуючи методами обробки даних і формою представлення результатів.

Саме маркетингові дослідження являються невід'ємною частиною управління інформаційними послугами, які спрямовані на визначення і вирішення будь-якого конкретного завдання. Ясним та чітким викладом проблеми є ключ до проведення найбільш успішного маркетингового дослідження. Мета маркетингового дослідження виходить з виявлених сучасних проблем, а її досягнення дозволить одержати інформацію, яка необхідна для вирішення проблем. Вони характеризують весь недолік інформації, що має бути ліквідованим [11, с. 130].

Проведення більшості маркетингових досліджень - безперервний процес, так як аграрний ринок піддається постійним змінам, які вимагають аналізу. Результати досліджень - основа для коригування планів і поточної виробничо-збутової діяльності організації, формування поточного і майбутнього

попиту на продукцію, прогнозування тенденцій розвитку та сфери діяльності організації, вибору та реалізації стратегії і тактики маркетингу. Для будь-якої фірми, яка прагне успіху, маркетингові дослідження виступають як початок і логічне завершення будь-якого циклу її маркетингової діяльності. Дослідження аграрного ринку значно зменшують невизначеність при прийнятті важливих маркетингових рішень, що дозволяє ефективно розподіляти економічний потенціал для досягнення нових висот у аграрному бізнесі.

Найбільш широко використовуються методи проведення маркетингових досліджень у вигляді опитування споживачів, аналізу документів, експериментальні методи та експертні оцінки. Так, наприклад, проведення анкетування - це найбільш поширений метод, який дозволяє охопити досить велике коло користувачів. На основі системи питань, представлених в анкеті, можна отримати досить цінну інформацію про потреби [12, с. 253].

Враховуючи, що проведення маркетингових досліджень стосується абсолютно всіх підприємств і організацій, наявність централізованої маркетингової інформації є ефективним засобом проведення оперативних і стратегічних маркетингових досліджень для надання сприяння підприємствам при розробці, виробництві та реалізації продукції. Маркетингова інформаційна система - це сукупність персоналу, устаткування, процедур і методів, що забезпечують збір, обробку та подання інформації для прийняття рішення.

При формуванні маркетингової інформаційної системи вирішують наступні завдання: визначаються коло користувачів інформації, їх інформаційні потреби, тобто проблеми, для вирішення яких необхідні джерела інформації, порядок надання інформації, структури баз даних.

У підсистемах внутрішньої звітності і збору зовнішньої поточної інформації збирають дані з внутрішніх і зовнішніх джерел. Якщо наявних даних для прийняття рішення недостатньо, менеджер користується послугами підсистеми маркетингових досліджень.

У підсистемі аналізу маркетингової інформації ця інформація зберігається, обробляється та аналізується. Основні елементи підсистеми - банки статистичних процедур, даних і моделей. Вибір конкретного виду та типу дослідження у більшості

випадків визначається цілями дослідження, а також завданнями, що вирішуються на певних етапах його проведення в маркетинговій інформаційній системі.

В останні роки з'явилися чинники, що підсилюють значимість маркетингової інформації, маркетингове середовище змінюється дуже динамічно, все більше компаній працюють на дистанційно віддалених ринках, споживачі стають все більш розбірливими. Учасники ринку потребують оперативної, чіткої і перевіреної маркетингової інформації. Тому маркетингові дослідження повинні проводитися продумано та професійно на всіх етапах, починаючи від вибору різновиду та типу маркетингового дослідження, закінчуючи формою представлення результатів та методами обробки даних.

Одним з найбільш використовуваних методів вивчення інформаційних користувачів - є аналіз інформаційних запитів, який дозволяє виявити перевагу і частоту звернення користувачів інформації до різних видів і тематичних напрямків аграрного сектору. Аналіз всіх інформаційних запитів користувачів здійснюється в основному на статистичному рівні (а саме, підрахунок) запитів, з якісною та одночасною кількісною оцінкою і узагальненням всіх отриманих результатів [13]. Такий підхід дозволить отримати дані про споживача, рівень задоволення його інформаційною продукцією, і дає можливість припущення додаткових методів маркетингових досліджень.

Маркетинговий банк даних - впорядкований, досить повний і регулярно оновлюваний масив відомостей про індивідуальних споживачів і потенційних клієнтів. Банк даних забезпечує:

- ліквідацію надмірності інформації - одноразове зберігання кожного повідомлення;
- спільне використання даних всіма користувачами;
- стандартизацію представлення даних, що спрощує їх використання;
- можливість процедур перевірки достовірності інформації.

В даний час в аграрному секторі ведеться велика робота по створенню баз даних (БД) і програмних продуктів, призначених для товаровиробників, органів управління, партнерів сільгоспідприємств з агробізнесу та інших організацій. Але, на жаль, інформаційний ресурс часто не стає надбанням всіх категорій користувачів, заради яких він створюється. Існуюча система інформування про наукові досягнення потребує значного

вдосконалення, проведення організаційних заходів та експертизи достовірності інформації, а також доцільності впровадження тієї чи іншої розробки.

Прикладом банку даних можуть служити списки основних споживачів продукції чи послуг організації із зазначенням їх адрес і характеристик, систематизована інформація про світові ціни на товар, курси акцій і т.д. При формуванні банку даних можуть бути використані різні типи носіїв - від комп'ютерів до всіляких журналів, карток, досьє.

Банк статистичних процедур - це сукупність методик статистичної обробки інформації, дозволяють досліджувати її взаємозв'язок і взаємозалежність, встановити ступінь статистичної надійності. Для обробки маркетингової інформації використовують кореляційний, регресійний, трендовий аналіз.

Банк моделей являє собою набір математичних описів конкретних маркетингових систем, процесів і явищ, що забезпечують вибір оптимальних рішень. Це - прогнозні моделі попиту і ємності ринку, коефіцієнти еластичності попиту і пропозиції, моделі реакції попиту, криві «навчання і досвіду», матриці маркетингових стратегій, моделі сегментації ринку і ефективності рекламних заходів. Модель впорядковує дані і піддає їх статистичному аналізу. Результати аналізу визначають оптимальний порядок дій. Реалізація дій породжує нові зміни в навколишньому середовищі [14, с. 70].

Сьогодні необхідним є розвиток спеціалізованих баз даних для оцінки та моніторингу технічного рівня інновацій в зіставленні з кращими закордонними аналогами, складання та актуалізації прогнозів і пріоритетів в інвестування розвитку аграрного потенціалу, підготовки електронних довідників з виробництва основних сільськогосподарських культур та продукції тваринництва, що базуються на застосуванні гіпертекстової технології та інших систем [15, с. 95].

У сучасних умовах жодне аграрне підприємство не зможе обійтися без отримання послуг інформації, а також інформаційних технологій. В наш час інформація займає головне місце в економіці всіх зарубіжних країн. Кожного дня розробляються різноманітні комп'ютерні програми, що полегшують обробку, отримання та роботу з новою інформацією. Найголовнішою серед глобальних інформаційних технологій сьогодні є Інтернет. Тому на сучасному етапі розвитку Інтернет



стає дуже масовим, і це робить можливим та необхідним його використання з метою розвитку аграрного бізнесу. Інтернет-ресурси, а також оцінка наявних інформаційних джерел дозволяють спрогнозувати шляхи використання. В маркетинговому циклі Інтернет на етапі збору інформації, її обов'язкової систематизації, аналізу, а також розробки тактики та стратегії, проведення рекламної кампанії, прийняття замовлень, здійснення післяпродажного сервісу, розрахунків з клієнтами та ін. Будучи глобальною телекомунікаційною системою, Інтернет є зручним засобом для оперативного обміну діловою кореспонденцією, що включає обмін внутрішніми документами аграрних компаній з філіями, з забезпеченням високого ступеня конфіденційності та надійності.

Інтернет продовжує дуже сильно впливати на розвиток і формування світового інформаційного співтовариства. В якості соціального явища Інтернет є глобальним засобом комунікацій, який забезпечує обмін графічної, текстової, відео- та аудіо доступ до он-лайнних служб без меж територіальних та національних кордонів та є ефективним інструментом досліджень, розвитку бізнесу та торгівлі, впливу на аудиторію. Різні технологічні можливості Інтернет обумовлюють дуже швидкий розвиток всього світового інформаційного співтовариства. Тому з його розвитком змінюються також підходи до державного управління бізнесом, як однієї з його складових частин [16, с. 8].

Перетворення, що відбуваються в розвитку аграрного потенціалу України вимагають значної трансформації традиційних методів і форм інформаційного обслуговування, структури та організації потоків науково-технічної інформації. Важливе значення в цьому зв'язку надається скороченню термінів та підвищенню повноти доведення первинної інформації до її споживачів.

До теперішнього часу, наприклад, була відсутня належна електронна система доведення нових розробок безпосередньо до аграрних товаровиробників, так як не було прямого зв'язку розробників з масою споживачів науково-технічної продукції, необхідної для впровадження нововведень в практику господарювання. Сьогодні відсутній також і зворотній зв'язок між аграрними товаровиробниками і розробниками проектів, що забезпечує передачу результатів освоєння останніх і замовлень на нові науково-технічні розробки, необхідні виробництву.

У вирішенні цього завдання великі перспективи пов'язують з появою нових носіїв інформації, створенням локальних мережеских баз даних (БД), а також регіональних та міжнародних інформаційних систем. Особливі надії на радикальне поліпшення інформаційного забезпечення вчених і фахівців аграрного сектору покладають на Інтернет [17, с. 136].

Від рівня організації процесів збору, пошуку, накопичення, зберігання, передачі і методів обробки інформації залежить ефективність системи управління підприємствами, установами та організаціями як в науково-освітній, так і у виробничій сфері аграрного сектору. Провідна роль тут належить автоматизованим системам обробки інформації, а також глобальної мережі передачі інформації - Інтернету. Кількість і якість інформації, що надходить, можна оцінити наступними показниками: ентропія або величина розсіювання інформації, кількість достатньої інформації [18, с. 172].

Економічний ефект від використання впровадження наукових досліджень може бути визначений різними методами:

- метод переваги в прибутку. Це додатковий прибуток, який отримує організація, що реалізує продукцію (роботу, послугу) з використанням інформаційних матеріалів до і після використання;

- метод переваги в ціні. Зазвичай досягається за рахунок підвищення якості товару (роботи, послуг) або прояв сформованого престижу перед споживачами її товару. Перевага в ціні визначається шляхом порівняння ціни продукції з ціною товару-аналога, яка виявляється в результаті маркетингового дослідження ринку;

- метод переваги в обсязі реалізації продукції (робіт, послуг).

Впровадження різних методів (результатів) часто призводить до збільшення обсягів реалізації продукції (роботи, послуги). Рівень інформаційного забезпечення прямим чином впливає також на активізацію інноваційних процесів в галузі, принципи формування та економічну ефективність інженерно-технологічних послуг аграрних товаровиробників, в основу яких лягло оснащення аграрного сектору технікою нового покоління, ресурсозбереження і використання високотехнологічних комплексів, вдосконалення системи технічного сервісу, а в оцінку ефективності інформаційного обслуговування покладена система абсолютних і відносних показників [19, с. 58].

Важливу роль у забезпеченні розповсюдження науково-технологічної інформації в аграрному секторі України та дослідженні потреб фахівців несе сайт аграрного підприємства, який дозволяє не тільки зберігати, здійснювати пошук і передавати наявні знання, але і впливати на генерацію нової інформації. Розроблені сайти забезпечують цілодобовий безкоштовний доступ до новітньої інформації та дозволяють легко знаходити інформацію з питань інженерно-технологічного забезпечення аграрного сектору.

Основними напрямками використання Інтернет-технології для розширення інформаційного сервісу користувачів порталу розвитку аграрного потенціалу мають бути: доступ до інформації з використанням документальних і фактографічних баз даних, доступ до повнотекстових документів, доступ до Інтернет-ресурсів сайтів підприємств сільськогосподарського машинобудування, розвиток системи інформаційного сервісу та моніторингу інформаційних потреб, багатопрофільний моніторинг сторінок сайту, автоматизоване формування електронних інформаційних матеріалів, актуалізація баз даних, створення Інтернет-магазину інформаційної продукції, науково-технічних розробок, техніки та обладнання для сільського господарства.

На нашу думку, для популяризації сайтів порталу розвитку аграрного потенціалу та залучення до нього відвідувачів необхідно використовувати всі засоби Інтернет-технологій:

- розсилку рекламних матеріалів по e-mail;
- баннерообмін, обмін кнопками і текстовими посиланнями;
- реєстрацію в каталогах і пошукових системах;
- участь в рейтингах.

Найбільший приплив відвідувань сайту дають переходи з каталогів та пошукових систем. Відповідно, чим вища відвідуваність сайту, тим вища його позиція в рейтингу, що дозволяє залучити до нього додатковий приплив користувачів. По суті, рейтинги подібні з каталогами. За допомогою такого маркетингового Інтернет-механізму ми зможемо спрогнозувати і задати правильний напрямок в управлінні інформаційними послугами.

Використання Інтернету на етапі виробничого циклу має включати різноманітні консультавання клієнтів з e-mail, інформування на Web-сайті про новини, які стосуються аграрної

продукції та напрямів її використання, можливості модернізації та підвищення ефективності і т.д. Таким напрямом може бути інформування про важливі новини в аграрній сфері діяльності, нові надходження аграрної продукції та інші ділові та виробничі можливості постійних клієнтів.

Виділимо основні методи та інструменти управління інформаційними послугами:

- використання пошукових машин, каталогів www, тематичних серверів Інтернет;
- проведення опитувань;
- анкетування відвідувачів власного web-сервера;
- дослідження конференцій;
- розміщення електронних каталогів з питань розвитку аграрного потенціалу;
- використання опитувань, проведених на інших серверах.

Попри розвиток електронних видань та Інтернету, найважливішим інформаційним ресурсом залишаються довідково-інформаційні фонди бібліотек, інформаційних центрів, служб інформації підприємств і організацій галузі, інформаційні продукти і послуги яких є кінцевим результатом функціонування бібліотек як сервісної системи, а їх якість безпосередньо впливає на якість освітніх послуг та наукових досліджень [20, с. 98].

Важливу роль відіграє поширення інформації про інноваційні розробки та їх впровадження в агропромислове виробництво на спеціалізованих сільськогосподарських виставках. Виставка є унікальним маркетинговим механізмом, що об'єднує всі інструменти просування і збуту продукції. На виставці можливо не тільки представити товар, але також і провести дослідження затребуваності продукту, його естетичних і споживчих показників, а сам процес організації виставки об'єднує організаторів та експонентів з державними структурами та громадськими об'єднаннями, спричиняючи колосальний вплив на формування промислової політики, і, таким чином, сприяє інтенсивному розвитку як окремо взятого підприємства, так і всієї економіки в цілому. Основні цілі, заради яких компанії беруть участь у виставках, можна звести до трьох: формування або підтримка іміджу, пошук нових партнерів і клієнтів, маркетингова розвідка.

У сучасних методах управління ярмаркам, виставкам, науковим конференціям надається особливе значення. Більшість

американських фірм понад 20% всіх коштів використовують на процес просування товару, а також в якості витрат на підготовку, участь у виставках та ярмарках.

Таке положення обумовлюється тим, що більшість фірм бачать у проведенні виставок та ярмарок інструмент маркетингу, який дозволяє їм дуже успішно вирішувати проблеми, які зумовлені необхідністю забезпечення ефективної цінової та товарної політики, політики просування та розподілу продукції.

Світова статистика свідчить, що у більшості компаній 40% реалізації продукту відбувається якраз за рахунок виставок, які є прекрасною можливістю заявити про себе як про серйозного ділового партнера, оцінити конкурентоспроможність своєї продукції і ознайомитися з перспективними розробками в галузі, що цікавить.

Найважливіша функція виставок - демонстрація інноваційних технологій, сучасних машин і устаткування, перспективних сортів сільськогосподарських культур і порід тварин, доведення інформації про інновації до підприємств та організацій, учених фахівців аграрного сектору. Як показує аналіз, виставки в регіонах організуються і проводяться з метою сприяння реалізації державної політики щодо розвитку аграрного сектору. Інформатизація має охоплювати весь цикл від обробки, формування та надання інформації до її всебічного аналізу та прийняття оптимальних рішень [21, с. 116].

Безліч споживачів і велика кількість джерел інформації, їх різноманітність за профілем діяльності, організаційно-економічними параметрами, кількісними та якісними показниками, вимагають чіткої організації технічного забезпечення, яка дозволить всім учасникам системи освоєння інновацій обмінюватися необхідною інформацією та оперативно отримувати відповіді на наявні питання.

Для забезпечення розповсюдження науково-технологічної інформації в аграрному секторі України необхідно створити єдиний банк даних, що включає базу даних паспортів на інноваційні проекти та розроблену детальну методику доведення інформаційних ресурсів до споживачів шляхом реалізації послідовних процедур збору матеріалів на науково-технічні розробки, формування на них стандартних паспортів, включення їх в єдиний банк даних і поширення цієї інформації на офіційних Інтернет-сайтах, а також її передачі в електронній та паперовій

формі каналами розгалуженої структури до споживачів. Створена система дозволить формувати тематичні добірки паспортів на нові інноваційні розробки, зібрані державним, регіональними та районними центрами ІКС, публікувати їх в інформаційних та спеціалізованих виданнях Міністерства аграрної політики та продовольства України, друківаних та електронних виданнях відповідних центрів ІКС.

Специфіка сьгоднішніх галузевих ринків полягає в тому, що їх суб'єкти, як правило, знаходяться на різних етапах економічного розвитку. Тим не менш, можна виділити два основних інструменти (методи) просування інформаційної продукції, які однаково ефективні для всіх суб'єктів ринку незалежно від ступеня його розвитку або обсягу - це спеціалізовані засоби масової інформації (Інтернет, друковані ЗМІ, телебачення і т.д. ) та виставки. Добре розроблена інформаційно-рекламна діяльність дозволяє прискорити процес реалізації продукції. Способи отримання і поширення ринкової інформації різноманітні, але головною вимогою є правильний опис пропонованої продукції і швидкість отримання її адресатом. Для цього використовуються: Інтернет, E-mail, факс, пошта, ЗМІ та ін.

#### Бібліографічні посилання

1. Ширма В. В. Інновації як фактор розвитку аграрного сектору / В. В. Ширма // Вісник Житомирського національного агроєкологічного університету. – 2012. – № 2(2). – С. 175–181.
2. Мягкова О. В. Закордонний досвід державного регулювання науково-технічної та інноваційної діяльності / О. В. Мягкова // Сучасні питання економіки і права. – 2012. – Вип. 2. – С. 5–13.
3. Єремєєва А. В. Інтелектуальний капітал у розвитку аграрного сектору економіки / А. В. Єремєєва // Економіка АПК. – 2013. – № 11. – С. 118–124.
4. Долгошея Н. О. Формування ефективного механізму державного регулювання інноваційного розвитку аграрного сектору / Н. О. Долгошея // Економічний простір. – 2013. – № 69. – С. 74–88.
5. Кірова Л. Л. Удосконалення механізму державної підтримки розвитку мережеских форм підприємництва в аграрному секторі прикордонних регіонів / Л. Л. Кірова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2014. – № 1. – С. 103–107.
6. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 08.09.2011 № 3715-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [zakon.rada.gov.ua/laws/show/1786-15](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1786-15).

7. Офіційний веб-сайт Національної академії аграрних наук України. – Режим доступу: <http://naas.gov.ua>.

8. Півторак М. В. Проблеми зайнятості в аграрному секторі економіки України / М. В. Півторак // Інноваційна економіка. – 2013. – № 11. – С. 108–113.

9. Клокар О. О. Розробка комплексу маркетингових комунікацій на ринку аграрних трудових ресурсів / О. О. Клокар // Бізнес Інформ. – 2012. – № 3. – С. 221–224.

10. Ключник А. В. Особливості державного регулювання економічного розвитку аграрного сектору / А. В. Ключник, А. В. Слюсаренко // Науковий вісник Миколаївського державного університету ім. В. О. Сухомлинського. – 2014. – Вип. 5.2. – С. 7–11. – (Серія: Економічні науки).

11. Мазуренко О. В. Інформаційно-консультаційне забезпечення управління стійким розвитком аграрного сектору економіки / О. В. Мазуренко // Облік і фінанси. – 2013. – № 1. – С. 130–136.

12. Олійник О. О. Оцінювання потреби аграрного сектору України у фінансуванні / О. О. Олійник // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2013. – Вип. 181(4). – С. 253–261. – (Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес).

13. Півторак М. В. Кластеризація як елемент інноваційного розвитку підприємств аграрного сектору [Електронний ресурс] / М. В. Півторак. // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – № 1. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui\\_2014\\_1\\_85](http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2014_1_85)

14. Рибалко С. В. Організаційно-економічні засади підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу аграрного сектору / С. В. Рибалко // Економіка і регіон. – 2012. – № 3. – С. 70–74.

15. Осецька Д. В. Фіскально-інституційні інструменти розвитку аграрного сектору економіки України / Д. В. Осецька // Економіка АПК. – 2014. – № 8. – С. 95–100.

16. Миркевич М. Держава має змінювати принципи регулювання аграрного сектору / М. Миркевич // Моніторинг біржового ринку. – 2014. – № 6. – С. 8–9.

17. Лисак О. І. Державне регулювання ціноутворення в аграрному секторі України / О. І. Лисак // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. Економічні науки. – 2014. – № 2. – С. 136–139.

18. Кудак К. М. Інноваційні напрями розвитку аграрного сектора економіки регіону на засадах кластеризації / К. М. Кудак // Регіональна економіка. – 2014. – № 4. – С. 172–179.

19. Кот О. В. Досвід становлення та розвитку національних технологічних платформ в Україні як фактор активізації інноваційного

розвитку аграрного сектору економіки / О. В. Кот // Наука та наукознавство. – 2014. – № 1. – С. 58–65.

20. Маматов Ф. М. Інтеграція освіти, науки та виробництва як фактор розвитку інноваційної економіки / Ф. М. Маматов, З. У. Узаков // Оновлення змісту, форм та методів навчання і виховання в закладах освіти. – 2013. – Вип. 7. – С. 98–101.

21. Поступна О.В. Механізми інтеграції науки, освіти й виробництва: проблеми та особливості / О.В. Поступна // Теорія та практика державного управління. – 2012. – Вип. 3. – С. 116–122.

© Кобець А.С., Пугач А.М., 2018

## **1.2. Реструктурування національної економіки України за умов постіндустріального суспільства**

Сьогодні «метою кожної цивілізованої держави є побудова інформаційного суспільства» [1, с. 180]. Переважна більшість країн-лідерів світової економіки вже характеризується постіндустріальним суспільством. Такі країни як США, Японія та «старі» члени ЄС (Німеччина, Франція, Італія) є флагманами формування економічної думки «нової економіки» - економіки в умовах постіндустріального суспільства. Саме за їх зразком та досвідом всі інші країни світової економічної спільноти переходять на постіндустріальний тип економічного розвитку. Зауважимо, що, незважаючи на спільну ідею стійкого економічного розвитку інноваційного типу, кожна з названих країн має певні особливості, які сформувалися під впливом історичного розвитку.

Стратегічними завданнями економічного розвитку України, закріпленим Стратегією сталого розвитку «Україна – 2020», визначено «... формування держави з сильною економікою та з передовими інноваціями ...» та « ... вихід України на провідні позиції у світі» [2]. Однак, Україна може претендувати на відповідне місце серед розвинених країн світу лише у тому випадку, якщо їй вдасться досягти певного рівня інноваційно-соціального розвитку, який би сприяв відродженню економіки на рівні постіндустріальної епохи [3, с. 67].

Упродовж останніх двох десятиліть для України залишається актуальним питання реструктуризації національної економіки країни відповідно до сучасних вимог постіндустріального



суспільства та економічного розвитку інноваційного типу. Забезпечення структурних зрушень в національній економіці передбачалось у всіх державних програмах стратегічного розвитку України за роки незалежності. Водночас національна економіка України залишається неадаптованою до вимог постіндустріального суспільства, що передбачає проведення структурних зрушень задля подальшого економічного розвитку та зростання.

Дослідженням реструктуризації національної економіки та її взаємозв'язок з економічним розвитком, особливо економічним зростанням, займаються такі вітчизняні вчені – економісти: В.М. Геєць [1, 3, 4], Б.Є. Кваснюк, Є.М. Лібанова, В.П. Семиноженко [1], Н. Тарнавська [5], Л.І. Федуллова [6], А.А. Чухно [7] та інші.

Вперше науково-методичні бази структурного аналізу з прив'язкою до економічного розвитку заклали англо-австрійський економіст К. Кларк ще в 1930-х рр. Сучасні російські науковці А. Акаєв та В. Садовнічий виявили закономірності довготривалих технологічних та галузевих структурних зрушень з економічним зростанням, а також розробили модель для довгострокового прогнозування економічного розвитку, яке здійснюється на основі структурних зрушень.

Для об'єктивного та повноцінного дослідження економічного розвитку України за умов постіндустріального суспільства та розвитку світової економіки потрібно:

- визначити особливості розвитку постіндустріального суспільства та вимоги до структури національної економіки;
- здійснити аналіз сучасної структури національної економіки України у галузевому та технологічному розрізі;
- окреслити напрямки структурних змін в економіці країни задля її розвитку в умовах постіндустріального суспільства.

Щодо економіки постіндустріального типу у науковій економічній літературі вживають такі терміни - синоніми як «нова економіка», «економіка знань», «k – суспільство» (Knowledge Society), «інноваційна економіка», «інформаційна економіка». У зарубіжній фаховій літературі економічний розвиток постіндустріального типу називають «золотою ерою».

Як зазначає Д. Белл [8, с. 288], нинішнє постіндустріальне суспільство - це суспільство знання у подвійному розумінні:

- по-перше, джерелом інновацій дедалі більшою мірою стають дослідження та розробки;

- по-друге, прогрес суспільства, який вимірюється зростанням ВВП і зайнятості населення, тепер однозначно залежить від успіхів у сфері знань, тобто від прискореного розвитку науки та освіти, їх якісної модернізації.

Провідні вітчизняні вчені В.М. Геєць та В.П. Семиноженко наводять визначення «економіки знань»: «... економіка, в якій джерелом зростання є як спеціалізовані (наукові), так і повсякденні знання, в результаті використання яких, поряд з природними ресурсами, капіталом і працею домінуючим фактором стають процеси накопичення і використання знань, внаслідок чого постійно зростає конкурентоспроможність економіки» [1, с. 32].

Отже, для постіндустріального суспільства (к-суспільства) характерний економічний розвиток, який базується на продукуванні гармонізованих знань з використанням потужних інформаційних технологій. Водночас «традиційні» фактори для доіндустріального та індустріального типу – природні ресурси та капітал не втрачають своєї актуальності, хоча і є обмеженими (вичерпними), порівняно з інформацією та знаннями.

Інформація і знання, становлення нового технологічного способу виробництва докорінно змінюють структуру економіки, місце і роль людини у виробництві та суспільстві [7, с.4]. При переході від індустріального до постіндустріального типу економічного розвитку спостерігаються такі зміни:

- у структурі економіки – матеріальне виробництво швидко замінюється сферою послуг (нематеріальним виробництвом). У США, Японії та Німеччині у сфері послуг зайнято 60-70% економічно активного населення [9, с.1];

- місце та роль людини у виробництві та суспільстві - від «економічної людини» (*homo economicus*) до «творчої людини» (*homo creator*) [7, с.5];

- інтелектуалізація та інформатизація усіх сфер діяльності. За прогнозними оцінками, протягом наступних 20-25 років для країн – лідерів індустрія інформації стане провідною галуззю національної економіки з 15-20% рівнем зайнятості населення [9, с.1].

Моніторинг рівня технологічного розвитку суб'єктів світової економіки системно здійснюють Міжнародний інститут розвитку менеджменту (Лозанія, Швейцарія) та Міжнародний економічний форум. Результати їх досліджень [10, 11] дозволяють сформуувати карту сучасного світу:

- приблизно 15 % населення (так званий «золотий мільярд») мешкає у розвинутих країнах, в яких відбувається становлення інформаційного технологічного способу виробництва та інформаційного суспільства;

- приблизно половина населення живе за індустріального способу виробництва та індустріального суспільства;

- майже третина жителів світу – проживають у країнах і у відсталих районах окремих країн, які перебували на доіндустріальній стадії суспільно-економічного розвитку з притаманною їй формою існування – взаємодією з природою, використанням природних джерел енергії (сила людини та тварин, енергія сонця, вітру і води), примітивними способами виробництва, що визначають і його обмежені обсяги, і незадовільні умови життя та праці.

Отже, постіндустріальне суспільство передбачає безперервну конвертацію сучасних досягнень науки і техніки в новітні технології, конкурентоспроможні товари і послуги.

У результаті становлення постіндустріального суспільства відбуваються якісні зміни у структурі національної економіки (структурні зрушення), які проявляються у формуванні новітніх інноваційних галузей економіки та «відмиранні» технологічно застарілих галузей.

Модель збалансованої галузевої структури національної економіки, характерна для більшості провідних країн світу на початку нинішньої світової кризи, наведена на рис. 1.

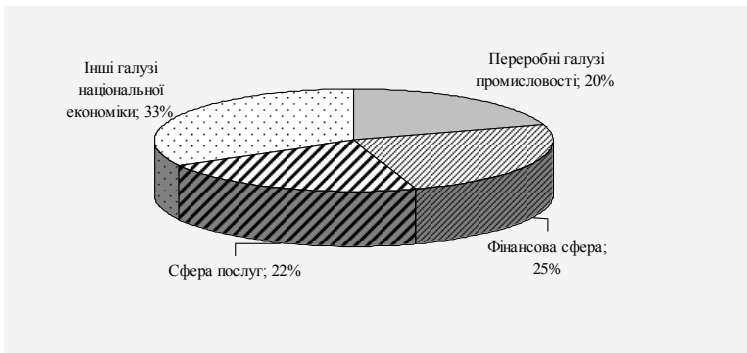


Рис. 1. Модель національної економіки у розрізі галузевої структури

Примітка: розроблено автором

У найближче десятиліття XXI ст. прогнозується трансформація ядра галузевої структури національної економіки. Економічна наука поки що не запропонувала модель «нової» галузевої структури національної економіки.

Результати досліджень у країнах ОЕСР у докризовий період такі: незважаючи на високу питому вагу сфери фінансів та сфери послуг у ВВП сучасних розвинутих економік (близько 50%), переробні галузі промисловості збережуть роль локомотиву економічного розвитку в найближчі двадцять років. Рішення, які були прийняті та виконували впродовж 2008-2014 рр. держави – світові лідери (США, країни ЄС, Японія) задля подолання негативних наслідків світової кризи у національних економіках, підтверджують цей висновок.

За визначенням Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) структурно стійкою є така національна економіка країни, в якій галузева структура відповідає технологічній структурі.

Сучасна «типова» стійка національна технологічна структура оцінюється, відповідно до прийнятої Європейським Союзом в 2007 р. класифікації виробничих структур, за технологічною структурою переробної промисловості та має наступний вигляд:

- близько 50% - сумарна частка високотехнологічних (близько 20%) та середньотехнологічних (близько 30%) виробництв;

- приблизно 50% - сумарна частка низькотехнологічних (30%) та середньонизькотехнологічних (20%) виробництв.

Співвідношення цих показників з показниками ядра галузевої структури – це емпіричне правило сталого розвитку економіки: питома вага галузей переробної промисловості повинна становити 1/5 від національної економіки, тоді як в цих галузях 1/5 - частка високотехнологічних виробництв та половина - високотехнологічних та середньовисокотехнологічних виробництв.

Узагальнюючи досліджений матеріал щодо сучасної структури національної економіки можна сформулювати систему вимог постіндустріального суспільства (табл. 1).

Національну економіку України можна охарактеризувати такими рисами: технічна та технологічна відсталість, значний фізичний та моральний знос основних фондів, низький рівень використання виробничих потужностей, висока матеріало-,

енерго- та ресурсоемність, відсутність або низький рівень інноваційної діяльності.

Таблиця 1

Вимоги постіндустріального суспільства до національних економік

№ з/п	Вимога	Рекомендовані (нормативні) значення
1	Галузева структура національної економіки	20% - переробні галузі промисловості; 25% - фінансова сфера; 22% - сфера послуг; 33% - інші галузі.
2	Технологічна структура національної економіки	20% - високотехнологічних виробництв; 30% - середньотехнологічних виробництв; 20% - середньонизькотехнологічних виробництв; 30% - низькотехнологічних виробництв.
3	Технологічна структура галузей переробної промисловості (в межах 20% від структури національної економіки)	50% - сумарна частка високотехнологічних та середньовисокотехнологічних виробництв, з яких: - 20% - високотехнологічні; - 30% - середньовисокотехнологічні. 50% - сумарна частка середньонизькотехнологічних та низькотехнологічних виробництв.

Примітка: розроблено автором

Відсутність прогресу в освоєнні та впровадженні новітніх технологій заважали підвищенню конкурентоспроможності промисловості, що певною мірою спричинило глибоку структурну кризу та спад виробництва. За часи незалежності України найбільш технологічно деградували великі високотехнологічні комплекси (авіабудування, електронна промисловість, радіоелектроніка, верстатобудування, приладобудування тощо), потенціал яких мав би стати підґрунтям економічного розвитку країни.

Галузева структура економіки України у 2001 – 2016 рр. наведена в табл. 2.

Таблиця 4

Галузева структура національної економіки України за 2001 – 2016 рр., у % до ВВП \*

Види економічної діяльності	2001	2002	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Зміни 2016 до 2001, в.п.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	16,05	14,62	10,24	7,57	7,76	8,33	9,47	9,05	10,03	11,65	14,19	13,82	-2,23
Рибальство, рибництво	0,07	0,06	0,04	0,02	0,03	0,03	0,02	-	-	-	-	-	-0,05
Промисловість	30,19	30,73	30,30	28,80	25,30	25,28	25,18	25,20	23,00	23,52	23,27	24,98	-5,21
- добувна промисловість	4,64	4,98	4,53	6,31	4,80	6,46	7,34	6,73	6,33	5,72	5,63	6,51	1,86
- переробна промисловість	19,42	20,07	21,93	19,14	16,74	14,79	13,59	14,34	12,86	14,03	14,01	14,41	-5,01
- постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	6,13	5,68	3,83	3,35	3,75	3,20	3,59	3,59	3,30	3,24	3,16	3,65	-2,48
- водопостачання; каналізація, поводження відходами	-	-	-	-	-	0,83	0,66	0,55	0,51	0,52	0,47	0,42	0,42
Будівництво	3,98	3,80	4,13	3,39	2,54	3,69	3,52	3,22	2,87	2,67	2,30	2,35	-1,63

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	12,23	12,22	14,15	15,25	15,34	16,35	17,28	16,55	16,52	16,90	16,22	15,72	3,50
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	13,41	13,68	11,98	10,12	11,45	8,80	9,26	8,15	8,14	7,30	7,99	7,75	-5,67
Тимчасове розміщення й організація харчування	0,64	0,65	0,60	1,13	0,95	1,02	1,00	0,83	0,79	0,72	0,71	0,77	0,13
Інформація та телекомунікації	-	-	-	-	-	3,39	3,35	3,58	3,77	3,81	4,30	4,41	4,41
Фінансова та страхова діяльність	2,87	3,08	4,99	8,01	7,87	6,31	5,09	5,03	5,16	5,11	4,00	3,23	0,36
Операції з нерухомим майном	6,92	7,44	7,71	9,92	11,28	6,05	6,15	6,88	7,42	7,17	7,28	7,22	0,30
Професійна, наукова та технічна діяльність	-	-	-	-	-	2,80	2,67	3,46	3,72	3,41	3,30	3,38	3,38
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	-	-	-	-	-	1,23	1,28	1,33	1,38	1,31	1,28	1,46	1,46

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Державне управління оборона; обов'язкове соціальне страхування	4,06	4,37	5,17	5,23	5,54	5,39	4,93	4,93	5,31	5,69	5,63	6,08	2,03
Освіта	4,86	5,38	5,27	5,06	5,81	5,62	5,33	5,92	6,07	5,50	4,90	4,40	-0,46
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	3,28	3,66	3,53	3,39	4,08	4,18	3,89	4,06	3,76	3,34	3,05	2,91	-0,37
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	1,45	1,86	1,88	2,12	2,04	0,64	0,65	0,80	0,99	0,89	0,73	0,67	-0,78
Надання інших видів послуг	-	-	-	-	-	0,90	0,95	1,01	1,07	1,00	0,85	0,84	0,84

Примітка: складено та розраховано автором за даними [12 – 15]



За період 2001 – 2016 рр. відбулись певні структурні зміни в національній економіці України:

- нарощення питомої ваги видів економічної діяльності, що належать до сфери нематеріального виробництва (на 12,4 в.п.), при скороченні питомої ваги видів економічної діяльності, що належать до сфери матеріального виробництва;

- за період дослідження реальний сектор економіки в цілому скоротився майже у 1,3 рази, переважно за рахунок сільського господарства, питома вага якого зменшилась на 2,23 в.п. (з 16,05% до 13,82%), промисловості - на 5,21 в.п. (з 30,19% до 24,98%) та будівництва – на 1,63 в.п. (з 3,98% до 2,35%). Серед видів економічної діяльності, які належать до сфери нематеріального виробництва, знизилась питома вага транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності (з 13,41% до 7,75%), тоді як наростили питому вагу: оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів (з 12,23% до 15,72%), фінансова та страхова діяльність (з 2,87% до 3,23%) та державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування (з 4,06% до 6,08%).

Порівнюючи структуру економіки України за 2002 р., 2007 р., 2009 р., 2012 р. та 2016 р. зі збалансованої моделлю національної економіки, можна зробити висновок, що в Україні загальна питома вага переробної галузі промисловості загалом відповідає показнику ядра збалансованої структури (20%). Однак необхідно враховувати, що внутрігалузева структура переробної промисловості України має «перекіс» у бік важкої промисловості - чорної металургії та паливно-енергетичного комплексу. Протягом 1990 – 2009 рр. питома вага машинобудування, що є основою високо- та середньотехнологічних галузей, у структурі промислового виробництва знизилась майже у три рази: з 31% до 10,6% [12, с. 108], тоді як металургії, що є сировинною та середньонизькотехнологічною галуззю, збільшилась у 1,5 рази: з 11% до 17,5% [12, с. 108].

Провідні країни світу пов'язують майбутнє економічне зростання з NBIC-конвергенціями (нанотехнологіями, біотехнологіями, інформаційними технологіями, когнітивною наукою), економічне зростання України все ще залежить від кам'яновугільних та залізорудних пластів Донбасу та Криворіжжя. Такі бази стимулюють сировинну спрямованість розвитку національної економіки України та підвищують

залежність від динаміки цін на світових сировинних ринках (металургійної та хімічної продукції, зерна, соняшнику тощо).

Економіка України не має запасу у технологічній структурі сталого розвитку. Структура національної економіки України не відповідає критерію стійкості технологічної структури національної економіки саме в «технологічній» частині. Частка високотехнологічних виробництв складає близько 5% (в 4 рази менше), сумарна частка високотехнологічних та середньовисокотехнологічних виробництв – близько 25% (в 2 рази менше).

Серед галузей національної економіки, які належать до високотехнологічних виробництв, в Україні розвиваються такі:

- високотехнологічні: мікробіологічна промисловість та виробництво медичної техніки, питома вага яких не перевищує 1% в структурі національної економіки;

- середньовисокотехнологічні: електротехнічна промисловість, верстатобудівна та інструментальна промисловість, приладобудування, виробництво побутових приладів і машин, авіаційна та космічна промисловість, хіміко-фармацевтична та поліграфічна промисловість, питома вага яких в структурі національної економіки - 5%.

Досліджуючи вплив технологічних та галузевих структурних зрушень на економічне зростання України визначаємо, що економічне зростання країни 2000-2004 рр. було забезпечено видами економічної діяльності, в яких спостерігався швидкий обіг капіталу (металургія, хімічна промисловість, добувна промисловість, харчова промисловість) та значну роль відігравав капітал, зокрема іноземних інвесторів, які технологічно переозброювали ці види виробництва. Однак, економічне зростання, яке ґрунтується на цих видах економічної діяльності, не носить довгостроковий характер.

Підсумовуючи дослідження щодо структури національної економіки України за галузями та технологічним рівнем відповідно до вимог постіндустріального суспільства, зазначимо:

- 1) щодо галузевої структури економіки країни: дотримано вимоги лише щодо питомої ваги переробних галузей промисловості (20%) з тенденцією щорічного зниження загалом в економіці, тоді як питома вага інших галузей економіки та їх співвідношення в економіці не відповідає вимогам;

2) щодо технологічної структури: в економіці країни переважають середньонизькотехнологічні та низькотехнологічні виробництва.

Щоб увійти до кола розвинутих країн світу, Україна має подолати технологічне відставання і розрив у рівні розвитку з іншими країнами та створювати передумови для наближення пріоритетних галузей до «економіки знань». На наш погляд, адаптуючи національну економіку України до вимог постіндустріального суспільства, треба враховувати особливі риси країни (забезпеченість природними та мінерально-сировинними ресурсами, кліматичні умови, рівень освіченості населення та кваліфікованості працівників). Враховуючі зазначені особливості, необхідно нарощувати технологічний рівень, а не розвивати всі капіталоємні галузі, ступінь зносу основних виробничих фондів (енергетика, металургія, транспорт, сільське господарство) в яких є надзвичайно високим [1, с. 8].

Провідний вчений країни А.А. Чухно [7, с.6] стверджує, що Україна будує економічну політику виключно на ринковій теорії, і при цьому зовсім не враховує об'єктивного процесу становлення нового технологічного способу виробництва. Підтримуючи таку думку, С.Кораблін [16] наголошує, що, прагнучи вийти на рівень економічного розвитку провідних країн світу, не враховується відсутність інституційного та виробничого середовища, яке б дало змогу використовувати монетарні інструменти з ефективністю індустріальних країн. Це призвело до того, що ринкові перетворення було обмежено реформуванням виробничих відносин (приватизацією, роздержавленням, демонополізацією), а науково-технологічне вдосконалення виробництва, зміни структури економіки залишились осторонь, хоча без них неможливий успішний розвиток країни.

Під час трансформації національної економіки на шляху до постіндустріального розвитку можуть виникнути як цивілізаційні, так й внутрішні, економічні загрози для України. Так, Н.Тарнавська [5, с.5] серед усієї сукупності загроз виділяє істотні для національної економіки України:

1) цивілізаційні загрози, які виникають через «системний відрив» від провідних країн світу: низька здатність економіки до продукування та абсорбції інновацій; все більша несумісність технологій; структурна криза; інституційна несумісність;

2) внутрішні, економічні загрози: низька конкурентоспроможність продукції, суб'єктів господарювання, окремих галузей і національної економіки.

Структурно перебудувати національну економіку треба відповідно до галузевого, технологічного, інноваційного та інвестиційного розвитку. Змінити галузеву структуру економіки ефективніше через технологічні структурні зміни в переробній промисловості, що набуло форми процесу дифузії високих та середньо високих технологій та «відмирання» застарілих технологій.

Для забезпечення розвитку національної економіки України на рівні країн з постіндустріальним суспільством необхідно здійснити її структурно-технологічну трансформацію у два етапи:

1 етап – досягнення рівня розвитку країн з індустріальним суспільством (на прикладі Польщі) – національна економіка України повинно стабільно щороку зростати в межах 6,1 – 6,7 % за рахунок вторинного (3,15 – 3,87 % з питомою вагою 31,7%), четвертинного (12,53 – 12,94 % з питомою вагою 18,5 – 18,8 %) та п'ятирикового (3,89 – 4,32 % з питомою вагою 19,2 %) секторів;

2 етап – досягнення рівня розвитку країн з постіндустріальним суспільством (країни ЄС) – національна економіка України повинно стабільно щороку зростати в межах 5,2 – 5,4 % за рахунок четвертинного (10,76 – 11,00 % з питомою вагою 29,0 %) та п'ятирикового (2,32 – 2,51 % з питомою вагою 23,7 %) секторів. При цьому, скоротитись має первинний (у 8 разів – з 15,6 % у 2010 р. до 1,7 %) й вторинний (до 24,8 %) сектори. Установлено, що скорочення питомої ваги вторинного сектору у національній економіці має відбуватись за рахунок згорання низькотехнологічних виробництв.

Інструментарієм структурно-технологічної трансформації структури національної економіки України виступає факторна модель з пріоритетним значенням інвестиційного чинника. За результатами проведених досліджень виявлено, що для досягнення стійкого розвитку національна економіка України державна політика в інвестиційній діяльності повинна бути спрямована на усунення перешкод (бар'єрів) та впровадження стимулів для інвестування, захист прав інвесторів. Вивчення літературних джерел дало змогу обґрунтувати, що інвестиційна політика має базуватись на сукупності принципів (цілісності; наукової обґрунтованості; результативності та ефективності

функціонування системи державного стратегічного планування; безперервності та повноти прийняття рішень, пов'язаних з державним стратегічним плануванням; державно-приватного партнерства; відповідальності учасників державного стратегічного планування).

За результатами дослідження можна зробити такі висновки:

1) у національній економіці України існує висока потреба в структурних змінах (зрушеннях). Цей висновок для економічної науки України не є новим; провідні вітчизняні вчені вже довгий час (із середини 90-х рр. ХХ ст.) рекомендують уряду країни здійснювати (впроваджувати) необхідні реформи та державне управління для формування структури національної економіки «постіндустріального» типу, що характерно для розвинутих країн світу. Запровадження таких змін є базисом для довгострокового економічного розвитку;

2) оцінка «потенційної» динаміки галузевих та технологічних структурних змін (зрушень) дає можливість визначити місце національної економіки відповідно до «оптимальної» структури світової економіки, розробити необхідні для збереження перспективи розвитку рішень в сфері державного управління, особливо в інвестиційній діяльності;

3) структурна трансформація національної економіки України та її перехід на новий рівень технологічного розвитку відбувається поступово й, відповідно, може розтягнутись у часі на довгостроковий період.

#### Бібліографічні посилання

1. Геєць В.М., Семиноженко В.П. Інноваційні перспективи України: монографія. – Харків: Константа, 2006. – 272 с.

2. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України № 5/2015 від 12.01.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua – Законодавство. Верховна Рада України.

3. Перехідна економіка: Підручник / В.М. Геєць, Е.Г. Панченко, Е.М. Лібанова та ін.; за ред. В.М. Гейця. – К.: Вища школа, 2003. – 591 с.

4. Технологічна модернізація промисловості України. – К.: Ін-т економіки та прог-ня, 2008.

5. Тарнавська Н. Новітні прояви конкуренції в суспільстві, яке базується на знаннях // Економіка України. – 2008. - №2. – С. 4-16.

6. Федулова Л.І. Технологічний розвиток економіки України. – К.: Ін-т економіки та прог-ня, 2006.

7. Чухно А. Інституціоналізм: теорія, методологія, значення // Економіка України. – 2008. - №7. – С. 4-12.
8. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. – М.: «Academia», 1999.
9. Коломицева О.В. Напрями подальшої трансформації національної економіки в умовах глобалізаційних викликів // Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки. – Вип. 22. – С. 160 – 164.
10. The International Institute for Management Development [Electronic resource] – Access mode: [www.imd.ch](http://www.imd.ch).
11. World Economic Forum [Electronic resource] – Access mode: [www.weforum.org](http://www.weforum.org).
12. Національні рахунки України за 2001 – 2009 рр. : Статистичні бюлетені. / за ред. О.Г. Осауленка. – К.: Державний комітет статистики України, 2011. – 300 с.
13. Національні рахунки України за 2012 рік: статистичний збірник - Київ: Державна служба статистики України, 2013. – 142 с. - С. 37-42.
14. Національні рахунки України за 2014 рік: статистичний збірник - Київ: Державна служба статистики України, 2016. – 172 с. - С. 45-47.
15. Національні рахунки України за 2016 рік: статистичний збірник - Київ: Державна служба статистики України, 2018. – 195 с. - С. 51.
16. Кораблін С. Курсові міражі // Дзеркало тижня - 2009. - № 46 (774). –С. 6.

© Пирог О.В., 2018

### **1.3. Державне управління збалансованим розвитком еколого-економічного функціонування аграрних підприємств**

Концепція сталого розвитку передбачає певні обмеження в експлуатації природних ресурсів, але ці обмеження не є абсолютними, а відносні і пов'язані із сучасним рівнем техніки і соціальної організації, а також із здатністю біосфери справлятися з наслідками людської діяльності.

Необхідно наголосити на тому, що вибір терміну «розвиток», а не «зростання» є не випадковим. Термін «зростання» частіше пов'язують з поняттям «економічне зростання», що зводиться загалом до збільшення національного доходу на душу населення, тоді як термін «розвиток» охоплює й інші складові: якість природного середовища, рівень здоров'я, освіти і життя людей, якість роботи, соціальну стабільність тощо [1].

Сталий розвиток аграрної сфери – це процес оптимізації рівня аграрного виробництва, збереження та відновлення якісних параметрів аграрного навколишнього середовища та покращення показників соціального статусу сільського населення за умов зміцнення продовольчої та екологічної безпеки держави. Тобто, існує взаємозв'язок між сталим розвитком аграрної сфери і конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств.

В аграрному секторі будь-які нові товари, технології, методи і механізми, які необхідні для того, щоб галузь та її суб'єкти господарювання були конкурентоспроможними є реальними засобами підвищення екологічної стійкості навколишнього середовища.

Таким чином, сталий розвиток аграрної сфери - це спроможність аграрного сектора і суб'єктів його господарювання за рахунок мобілізації своїх внутрішніх резервів створити таку раціональну структуру виробництва, яка б при прояві випадкових зовнішніх впливів сприяла пом'якшенню несприятливих наслідків і одержанню мінімальних відхилень від сформованої тенденції розвитку.

Головними завданнями управління природокористування в регіоні є:

- збереження і зміцнення природно-екологічного потенціалу території;
- забезпечення раціонального і комплексного використання природних і рекреаційних ресурсів;
- зменшення негативного впливу виробничої діяльності та комунального господарства на навколишнє середовище; відтворення рослинного і тваринного світу;
- створення сприятливих умов життя, праці та відпочинку населення.

Виконання вищеназваних завдань у регіонах здійснюється місцевою державною адміністрацією, яка відповідно до законів держави здійснює наступні повноваження в галузі використання природних ресурсів і охорони довкілля:

- розробляє і забезпечує виконання затверджених у встановленому законом порядку програм раціонального використання земель, лісів, підвищення родючості ґрунтів, що знаходяться у державній власності;

– складає, подає на затвердження відповідної ради і забезпечує виконання регіональних екологічних програм; вносить до відповідних органів пропозиції щодо державних екологічних програм;

– вживає заходів до відтворення шкоди, заподіяної порушенням законодавства про охорону довкілля підприємствами, установами, організаціями і громадянами;

– вносить пропозиції відповідним органам місцевого самоврядування щодо організації територій та об'єктів природо заповідного фонду місцевого значення;

– інформує населення про екологічно небезпечні аварії та ситуації, стан довкілля, а також про заходи, що вживаються для його поліпшення; організує роботу по ліквідації наслідків екологічних аварій, залучає до цих робіт підприємства, установи, організації незалежно від форм власності громадян;

– вносить пропозиції в установленому законом порядку про зупинення діяльності підприємств, установ та організацій незалежно від форм власності у разі порушення ними законодавства про охорону довкілля і санітарних правил;

– розробляє і забезпечує дотримання правил користування водозабірними спорудами, обмежує або забороняє використання підприємствами питної води у промислових цілях.

Необхідність обліку природоохоронного фактору при проведенні економічної оцінки ТКПР обумовлюється тим, що рішення екологічних проблем в регіоні пов'язано зі збільшенням основних і обігових фондів, а також поточних витрат природоохоронного значення.

Реалізація завдань управління природокористуванням у регіонах потребує застосування відповідних форм і методів. Основними формами управління природними ресурсами є екологічна стандартизація, нормування, дозволи на використання та еколого-економічний контроль. Необхідність останнього викликана наявністю протиріч у функціонуванні природних та економічних систем та протистоянням принципів економічного зростання та рівноваги природного середовища. З цих протиріч витікає важлива проблема управління соціально-економічним розвитком регіонів, яка має вирішуватися за допомогою правових, адміністративних та економічних методів.



В системі сталого розвитку аграрної сфери і відповідно сільськогосподарських підприємств центральним питанням є раціональне використання природних ресурсів, яке забезпечується використанням організаційно-управлінських, техніко-технологічних та фінансово-економічних, механізмів. р факторів, їх умовно можна поділити на дві групи: зовнішні та внутрішні.

Визначальну роль у формуванні сталого розвитку аграрного сектора відіграють такі зовнішні фактори: доступність ресурсів; конкурентне середовище; розвиненість внутрішнього попиту; державна підтримка; масштаби та розвиненість ринків збуту; інституційне середовище; державна науково-технічна політика; інвестиційний клімат; цінова і податкова політика; природні умови; стан навколишнього середовища та природних ресурсів; коопераційно-інтеграційні зв'язки в агропродовольчій системі; соціальний розвиток села; зовнішньоекономічні умови.

Дана група факторів є однією із найважливіших умов функціонування аграрного сектора, зокрема тому, що прямо впливає на ефективність діяльності суб'єктів господарської діяльності та регулює внутрішні чинники, стимулюючи або стримуючи їх.

Вплив внутрішніх чинників більшою мірою залежить від управлінського фактора, а саме: наявністю висококваліфікованих керівників, які здатні приймати оптимальні управлінські рішення, використовуючи кращі світові надбання, сучасні технології для того щоб модернізувати і диверсифікувати виробництво, ефективно використовувати ресурсний потенціал, адаптуватися до мінливих умов зовнішнього середовища.

На сталий розвиток аграрного сектора також впливають і такі внутрішні фактори як розміщення, спеціалізація та концентрація сільськогосподарського виробництва; потенціал економічних та інтелектуальних ресурсів; внутрішня інфраструктура; якість і конкурентоспроможність продукції; організаційно-господарські форми підприємства; організація виробництва й управління; інвестиційно-інноваційна активність; облік і реагування на коливання попиту, пропозиції та цін на ринку; наявність резерву потужностей, ресурсів, сільськогосподарської сировини; мотивація праці [2; 3].

В сучасному природокористуванні агроєкосистем

спостерігається періодична тенденція зміни врожайності сільськогосподарських культур, яка обґрунтовується впливом абіотичних чинників на суспільне виробництво. Значні коливання врожайності рік у рік обґрунтовуються певними природними чинниками, одним з яких є вплив абіотичних факторів (магнітного поля Землі й фаз циклу сонячної активності). Періодичність цих коливань в аграрному виробництві є об'єктом спостережень упродовж багатьох років, що спонукало вчених різних країн до їх вивчення у галузевих науках. Так, дослідження в економічній науці виявили циклічність факторів та їхній вплив на аграрне виробництво.

Деякі вчені зосередили увагу на виявленні кореляційної залежності врожайності від проявів циклічності, що потребує адаптації суб'єктів господарювання в агроecosистемі до ринкових відносин у перехідний період економіки.

Наукові дослідження фаз циклу сонячної активності в природокористуванні агроecosистем мають важливе значення, оскільки сільське господарство визначає економіку держави у цілому. Наслідки дії згаданих фаз проявляються в структурі різних галузей природокористування агроecosистем.

Вони впливають на стан природного довкілля, спричиняючи пожежі, вітрову та водну ерозію, пилові бурі тощо. Від них великою мірою залежать економіко-екологічні й соціальні процеси, формування державних запасів продовольства, ціни на продукцію, експортно-імпортна політика держави та ін.

Виникла необхідність ефективного регулювання комплексного процесу в природокористуванні агроecosистем з урахуванням абіотичних чинників, до яких і належать фази циклу сонячної активності. Крім того, природокористування в агроecosистемі потребує вдосконалення організаційно-економічних механізмів управління певними видами природних ресурсів. Але невизначеними залишаються теоретико-методологічні основи вивчення впливу магнітного поля Землі й фаз циклу сонячної активності на забезпечення врожайності сільськогосподарських культур у агроecosистемах.

У сучасному сільському господарстві найчастіше використовуються найпростіші методи управління природокористуванням в агроecosистемах. Досі не визначено наукового підґрунтя для формування концептуальних підходів,

критеріїв, інструментів й механізмів, що враховують вплив космічних факторів на сферу сільськогосподарського виробництва.

Державне управління вважають засобом реалізації економічної та екологічної політики. Таке управління зумовлено його компонентами: метою, функціями, методами та організаційною структурою, які визначаються розвитком продуктивних сил і специфікою особливостей суб'єктів господарювання. Слід також підкреслити, що нині державне управління характеризується сукупністю ознак, зокрема: 1) за суспільною роллю воно є пріоритетною формою впливу на функціонування суспільства; 2) його спрямованість полягає у тому, що в ньому домінує вплив не на внутрішнє середовище державного органу, а на зовнішнє; 3) управлінський вплив спрямований не на одержання прибутку, а на розв'язання політичних питань; 4) за характером впливу воно є непрямомою формою реагування державних органів на дії суб'єктів господарювання й опосередкованим утручанням у їхню діяльність за допомогою певних приписів, інструкцій, положень, роз'яснень; 5) масштабність державного управління за сферою впливу, різноманітністю діяльності та кількістю програм і заходів значно більша, ніж у будь-якому іншому управлінні [4].

У сільськогосподарських підприємствах різної форми власності та їхніх структурних підрозділах здійснюється одночасно багато технологічних процесів. Сучасні технології потребують точного дотримання послідовності виконання робіт і операцій, строків їх проведення, взаємної узгодженості та зв'язку. Керівники підприємств і спеціалісти повинні чітко координувати різні види технологічних процесів. Несвочасне їх проведення призводить до внесення коректив стосовно строків тривалості виконання та закінчення робіт, що позначається на собівартості продукції. Одночасно існує невизначеність негативного впливу антропогенних чинників на сільськогосподарське виробництво, зокрема, дії СА на виробництво пшениці озимої як провідної сільськогосподарської культури, що забезпечує продовольчу безпеку держави. Тому вивчення впливу частоти і циклічності коливань СА є важливою умовою підвищення ефективності виробництва сільськогосподарської продукції, а також планування відповідних

заходів щодо стабілізації стану посівних, пошкоджених і збиральних площ, прогнозувати їхнє подальше зростання для суспільного виробництва. Оскільки сільськогосподарське виробництво передбачає застосування технологічних процесів вирощування сільськогосподарських культур, кінцеві результати повинні забезпечити одержання високоякісної та екологічнобезпечної продукції, від чого залежить здоров'я людей. Тому необхідно враховувати й оцінювати динаміку показників врожайності пшениці озимої з одиниці зібраної площі, на яку впливає СА.

Як свідчить досвід передових країн світу, проводити ефективну екологічну політику в державі досить важко навіть за умов процвітаючої економіки. Тим складнішою виглядала проблема охорони довкілля в Україні новій державі яка переживає глибоку системну кризу. Тим не менш екологічна реформа в Україні розпочалася майже одночасно з проголошенням незалежності.

В основу формування державної екологічної політики було покладено базовий принцип згідно з яким екологічна безпека держави стає важливим елементом і складовою національної безпеки. Положення, що розвивають цей принцип було закріплено цілою низкою законів та документів включно із Конституцією України.

Розроблені Міністерством охорони навколишнього природного середовища та ядерної безпеки Концепція та Основні напрями державної екологічної політики України у галузі охорони навколишнього природного середовища, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки визначили не лише мету та пріоритетні завдання, але й механізми реалізації завдань напрями гармонізації та інтеграції екологічної політики України у європейському екологічному процесі.

Саме на підставі цього документа розробляються програми Уряду у галузі охорони довкілля та екологічної безпеки. На сьогодні вже функціонує програма Заповідники схвалено Урядом Національну програму оздоровлення ріки Дніпро для реалізації якої залучено міжнародну допомогу обсягом понад 5 млн \$ розроблено низку регіональних екологічних програм.

В умовах переходу до еколого-економічного управління аграрного ви- робництва основною умовою концепції є

підвищення ефективності компонентів агроєкосистеми, які ґрунтуються на невід'ємних складових збалансованого розвитку агроєкосистеми економічних, соціальних і екологічних цінностей людини в суспільному виробництві. Велике значення в агроєкосистемі мають концептуальні підходи до неуправлінських перемінних (космічні й абіотичні) чинників, які характеризуються безпосереднім глобальним впливом на агроєкосистему. Тому їхні впливові процеси потрібно розглядати системою еколого-економічного управління як просторову реальність у різних часових вимірах. До них відносяться макроекономічні змінні, такі як: дощ, температура і опромінювання; вплив сонячної активності і її збурення, які впливають на економіку виробництва сільськогосподарських культур. З екологічного погляду, велика різноманітність кліматичних умов в Україні обумовлюється особливостями фізико-географічного положення, є причиною частої повторності несприятливих для галузей агроєкосистем явищ погоди – зливи, град, пилові бурі, сухотви, посухи, заморозки, ожеледі та інші. В окремих випадках вони стають катастрофічними і завдають значної шкоди сільському господарству [4]. У цих умовах спроба побудувати оптимальну модель системи управління з врахуванням сезонності сільськогосподарського виробництва спонукає менеджера робити пошуки концептуальних шляхів виходу з утвореної ситуації, включаючи і ці чинники. Проте це не означає, що в цій ситуації будуть вирішені всі виробничі питання на тривалий період. Природа має свої закони і проявляються вони в господарській діяльності людини широкомасштабними катастрофами й оптимальними умовами для виробництва сільськогосподарської продукції. Важливо врахувати, що багатоглибинність, складність, інтенсивність природних процесів породжує необхідність проводити прогнозування для запобігання негативному впливу антропогенних складових від еколого-економічних, а також соціально-економічних наслідків в аграрному виробництві.

Головним і визначальним при цьому залишаються усунення негативних явищ, які зумовлюють виснаження природних ресурсів, і негативний вплив на економіку природокористування в галузях аграрного виробництва, зокрема припинення

виробничої діяльності суб'єктів господарювання та вивільнення працівників у багатьох сферах еколого-економічної діяльності.

#### Бібліографічні посилання

1. <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=50604896>
2. <https://minfin.com.ua>
3. <https://korrespondent.net/tag/451/>
4. [http://agroeco.org.ua/wp-content/uploads/pdf/dissertation/dis\\_melnyk.pdf](http://agroeco.org.ua/wp-content/uploads/pdf/dissertation/dis_melnyk.pdf)

© Грицан Ю.І., 2018

### **1.4. Теоретико-методологічні аспекти моделювання вибору джерел фінансування підприємств у системі забезпечення економічної захищеності**

В умовах суттєвих глобалізаційних змін у ринковому середовищі велике значення в діяльності підприємств відіграє процес трансформації стратегії їх фінансового управління, зокрема в аспекті моделювання прийняття рішень щодо вибору джерел фінансування на поточний період часу, або на короткострокову перспективу. Суб'єкти господарювання, володіючи достовірною інформацією про свій фінансово-економічний стан та запас міцності, мають право вибору або щодо повноцінного інвестиційного забезпечення, або наданню переваги самофінансуванню для цілеспрямованого тимчасового зменшення використання позиченого капіталу з метою стабілізації стану економічного захисту через зменшення величини фінансового ризику.

Правильна стратегія фінансового управління, будучи запорукою у майбутньому стійкого забезпечення економічної захищеності на підприємстві, визначає реальну потребу господарюючого суб'єкта у капіталі. Як відомо, поточна потреба у капіталі є динамічною величиною, що виникає внаслідок того, що потоки надходжень і платежів здійснюються не синхронно у часі, тобто реальний характер економічного фінансування підприємства є дискретним. Це стосується різночасового плану виникнення витрат і поступлення доходів. Тому в системі забезпечення економічної захищеності підприємств постає проблема моделювання вибору джерел фінансування, а саме,

наданню переваги або самофінансуванню як механізму збереження фінансової рівноваги за рахунок тільки внутрішнього фінансування, за рахунок заробленого підприємством прибутку, або вибору оптимального інвестиційного забезпечення. Цей процес моделювання прийняття різнопланових фінансових рішень дає додаткову можливість підприємству вчасно застрахуватись від фінансового ризику в умовах нестабільного фінансового стану і стрімких глобалізаційних трансформацій і непередбачених кризових явищ в реаліях сьогодення.

Сучасна фінансова нестабільність у державі передусім позначається на результатах діяльності стратегічно важливих підприємств. Це призводить до того, що більшість з них не виправдано пришвидшеними темпами наближаються до нестійкого фінансового стану, а пізніше і до повного банкрутства, що потребує гнучкого і правильного вибору джерела фінансування у системі забезпечення їх економічної захищеності, до якого мають бути застосовані кожного разу більш ефективніші підходи, які були б дієвими навіть до незначних небажаних коливань з боку зміни структури фінансових ресурсів. Основною причиною занепаду таких підприємств стає те, що вони не тільки не можуть обрати правильних рішень виходу з кризової ситуації, але стикаючись з ідентифіковано завищеною величиною фінансового ризику у своїй підприємницькій діяльності, не приділяють уваги необхідному вибору джерела фінансування, що принципово може бути змінено в умовах невизначеності і кризових потрясінь.

У системі забезпечення економічної захищеності підприємства мають бути переглянуті всі можливі джерела фінансування і надана перевага лише окремим з них, які є оптимальними у певний період часу перебігу відповідної стадії життєвого циклу підприємства в умовах невизначеності. Слід вважати, що правильний вибір джерел фінансування насамперед має базуватись на зміненій структурі фінансових ресурсів та їх впливі на стабілізацію фінансово-економічного стану підприємства. Цього можна досягти через низку фінансово-економічних показників-індикаторів в аспекті захисту від різноманітних несприятливих економічних факторів, використавши оптимальну фінансову політику.

Досвід показує, що саме самофінансування може здійснюватись як у відкритій, так і у прихованій формі. Відкрите самофінансування здійснюється шляхом використання врахованих у бухгалтерському обліку прибутків або збитків. Приховане самофінансування здійснюється за рахунок створених прихованих, не відображених у бухгалтерському обліку, доходів або майна, або готівкових грошових коштів тощо. Держава зацікавлена в попередженні створення умов для прихованого самофінансування, так як поки що приховані доходи не обкладаються податком і, таким чином, скорочують надходження в державний і місцевий бюджети. Проте, зростання частки самофінансування свідчить про зростання фінансової незалежності підприємства від ринку капіталу і навпаки, зменшення частки самофінансування говорить про його спадання, де причиною є збільшення обсягу запозичених коштів.

Загалом процес управління самофінансуванням підприємства є досить складним, і тому у зв'язку з цим виникає необхідність вибору виду фінансування. Якщо цілеспрямовано зупинитись тільки на внутрішньому фінансуванні, то тоді виникає питання обґрунтування фінансування за рахунок зворотного надходження коштів та фінансування за рахунок надлишку платіжних коштів та вибору економічних параметрів, таких як обсягу випуску продукції підприємства, чистого доходу від реалізації, величини постійних і змінних витрат, ціни одиниці продукції, які б дозволили оптимально побудувати процес самофінансування підприємства в умовах нестабільного фінансового стану.

Звичайно вихід з кризової фінансової ситуації є, якщо всі джерела, які негативно впливають на фінансову напругу підприємства звести до мінімуму і підняти потенціал самофінансування підприємства через додаткові надходження коштів під час обороту, що дозволить покрити витрати, які підприємство несе на оплату поставленої сировини і амортизаційних відрахувань на закуплене обладнання, саме ця частина надходжень і є зворотнім надходженням платіжних засобів. Або шукати шлях перевищення попередньо здійснених платежів на підприємстві, і, як наслідок, нагромаджувати капітал за рахунок надлишків платіжних засобів.



Нормальне функціонування підприємства характеризує якість економічного управління об'єкту в цілому. Якщо вдасться вдало організувати процес самофінансування в діяльності підприємства, тобто фінансове забезпечення випуску продукції без залучення сторонніх фінансових коштів, то цей процес дозволить створити збалансоване співвідношення між обсягом випуску продукції у період, що аналізується, обсягом продажу за цей же період, встановленою ціною і різними видами витрат, що не погіршить стан економічного захисту господарюючого суб'єкта.

Рациональне управління запасами на підприємстві може суттєво доповнити оптимальну політику самофінансування в системі забезпечення економічної захищеності. Воно обов'язково має базуватись на дослідженні попиту на продукцію та враховувати його динаміку, і наперед вимагати виконання поставки продукції на певну дату. На визначення оптимального розміру запасів впливає загальна вартість оформлення і збереження запасів за фіксований проміжок часу, що в свою чергу залежить від вартості подачі замовлень, від вартості оформлення одного замовлення, кількості запланованих замовлень, зміни вартості збереження одиниці продукції в запасі і потреби у відповідному виді запасів [1]. Тоді розрахунковий оптимальний розмір запасів на підприємстві дозволить підтримати самофінансування на достатньо високому рівні.

Проте, в умовах ринку не всі підприємства можуть вижити лише за рахунок власних коштів, тоді постає необхідність пошуку оптимальних шляхів інвестиційного забезпечення підприємницької діяльності. Хоча загалом в умовах нестабільного ринкового середовища процеси інвестування не підлягають достатньо точному прогнозуванню в зв'язку з тим, що будь-які інвестиційні вкладення за своєю природою надходження є нерівномірними як за часом, так і за обсягом. Це робить кількісний вимір-прогноз інвестицій аксіоматично підпорядкованим закону розподілу ймовірностей випадкової величини. Проте обсяг надходження інвестицій завжди має безпосередній вплив на загальний рівень інвестиційного забезпечення ряду господарюючих суб'єктів, що їх потребують, так як інвестиційні кошти поповнюють оборотний капітал і,

таким чином, теж відбиваються на стані економічного захисту підприємства.

У зв'язку з цим у порівнянні із самофінансуванням на підприємстві виникає також необхідність моделювання прийняття рішень щодо оптимального інвестиційного забезпечення та його впливу на якість економічної захищеності для здійснення ефективного управління і контролю за фінансово-інвестиційними процесами та їх дохідністю в системі забезпечення повноцінної безпеки підприємницької діяльності.

В Україні за останні роки склалась непроста економічна ситуація, за якої нагальною потребою для реального сектора економіки стала необхідність переглянути можливість додаткового залучення прямих іноземних інвестицій, щоб відновити фінансову стабільність і зберегти достатній рівень економічної захищеності промисловості, який помітно похитнувся. Зокрема зараз в країні сучасна ситуація з надходження інвестицій кардинально викривлена – зафіксований деякий відплив іноземних коштів з промисловості. Причина криється як у неналежній увазі держави до забезпечення реалізації закріплених у законодавстві гарантій для іноземних інвесторів, так і у погіршенні низки економічних показників стратегічно важливих вітчизняних галузей промисловості, що раніше приваблювали інвесторів великими дивідендами.

Як відомо, фінансові інвестиції забезпечують вкладення капіталу у різні фінансові інструменти інвестування, насамперед у цінні папери для одержання доходу. Вони є незалежним видом господарської діяльності для підприємств і основним засобом здійснення зовнішнього інвестування.

Аналізуючи загалом сьогодишню фінансово-кредитну політику, можна зробити висновок, що деякі виробничо-господарські структури перестали віддавати перевагу іноземним інвестиціям в зв'язку з складним фінансовим становищем і всі свої потреби покривають за рахунок власних збережень, резервних фондів та внутрішніх банківських кредитів.

Проте, цих коштів не вистачає і за правилами ринкової економіки на цьому етапі перевага має надаватись саме зовнішнім інвестиціям як основному інструменту державної підтримки таких фінансово нестійких промислових підприємств, які можуть стати істотними заміниками недостатніх внутрішніх

джерел щодо одержання прибутку і для раціонального управління витратами.

Проблемами дослідження інвестицій та інвестиційного забезпечення суб'єктів ринку займалися такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як І. Бланк [2], Б. Карпінський [3], Р. Кастро, Г. Клементи, Г. МакДональд [4] тощо. Проте поза їх увагою залишились дослідження, які поєднували б аналіз вигідності і дохідності інвестицій, інвестиційних проектів на підприємствах з заходами покращання стану інтегрованої економічної захищеності підприємств через ефективний вибір конкретного джерела фінансування або через кількісне моделювання зміни курсу акцій, ефективності оптимального портфеля, механізму раціонального призначення премії за фінансові контракти на ринку, зокрема опціонні, обчислення ціни опціонів тощо.

Необхідно розуміти, що фінансово-кредитне та інвестиційне забезпечення на кризових підприємствах в повному обсязі неможливе без першочергової активізації на них інвестиційно-інноваційної діяльності та підвищення їх інвестиційної привабливості, що потребує пошуку відповідних можливостей прискорення темпів їх економічного зростання на власній відтворювальній основі та вдосконалення нормативної бази з питань регулювання господарської діяльності. Проблема вибору джерел залучення коштів в умовах нестачі власних фінансових ресурсів для забезпечення достатнього економічного захисту підприємства є типовою для кризового стану економіки, коли виробничо-господарські структури вимушені звертатись до зовнішніх ресурсів, проте не отримують їх самі внаслідок нестійкого фінансового стану, оскільки зростає ризик неповернення вкладень і неефективного їх використання.

Раціональна комбінація джерел фінансування і стратегічних рішень, що стосуються різних проектів розвитку підприємств, формує його фінансово-кредитну й інвестиційну стратегію, що має безпосередній вплив на стан економічної захищеності останніх. Згідно з [5], фінансово-кредитні й інвестиційні стратегії можуть ґрунтуватись на ресурсній або цільовій основі. Залежно від структури джерел фінансування діяльності й розвитку підприємства, а також від ефективності цілей та масштабів інвестиційних проектів виділяють такі варіанти вибору стратегії: використовують переважно власні кошти для інвестування

обмеженого кола незначних інвестиційних проектів; отримують державні інвестиції і кредити; фінансування одержують з різних джерел на основі партнерських відносин; використовують одночасно всі інвестиційні джерела для реалізації одного стратегічного проекту або лише один вид фінансових ресурсів з усіх можливих. Тобто економічний розвиток підприємств завжди зумовлений вибором конкретної стратегії фінансування, що лежить в основі інвестиційного забезпечення й оцінюється за кінцевою ефективністю процесу функціонування та дохідністю інвестиційної програми.

Для більшості промислових підприємств додаткове надходження інвестицій особливо необхідне для оновлення основних виробничих фондів, оскільки для них виробничі фонди є лімітуючим чинником, який визначає випуск готової продукції.

Досвід розвинених країн світу показує, що відтворювальні процеси відбуваються виключно на основі інвестування. Чим воно активніше, тим швидші темпи відтворення й ефективніші інноваційні перетворення. Існує широкий спектр методів стимулювання залучення інвестицій: прискорена амортизація, раціональна податкова система, пільгові кредити, введення механізмів регулювання банківських процентних ставок, заохочення лізингу [6]. Як правило, зараз підприємства стараються надати перевагу самостійному інвестуванню без посередників й запровадити раціональну політику залучення зовнішніх ресурсів, зокрема вигідних іноземних інвестицій [7; 8]. Перевага надається прямим іноземним інвестиціям серед інших зовнішніх джерел фінансування, оскільки вони не збільшують заборгованості країни, яка їх отримує, а навпаки, стимулюють експортні доходи та створюють умови для подальшого зменшення боргів.

У даній ситуації уможлиблюється реальна оцінка економічної ефективності інвестиційних проектів, де ефективність інвестиційного проекту необхідно розглядати як трансформовану економічну категорію, що відображає його відповідність цілям та інтересам учасників проекту і впливає на якість загального процесу підтримання економічної захищеності на підприємстві. Вдала реалізація інвестиційного проекту завжди спрямована на збільшення прибутків підприємств.

Взагалі інвестиційні проекти народжуються тільки із потреб окремих виробничо-господарських структур, а умови їх життєздатності завжди відповідають інвестиційній політиці та стратегічним цілям держави [9]. Вчасна кількісна оцінка інвестиційних проектів є запорукою якісного інвестиційного аналізу, який сприяє правильному вибору найефективнішого проекту, його удосконаленню та мінімізації ризиків у системному забезпеченні економічної захищеності підприємств.

Якщо приймаються рішення про інвестування коштів, які будуть окупуватись протягом багатьох років, то враховують: зміну попиту на промислову продукцію, виготовлену завдяки новим інвестиціям, розмір відсоткових ставок і податків, які вплинуть на витрати в інвестуванні, майбутні політичні та економічні зміни, а також інфляційне знецінювання коштів, що впливає на розмір відсоткових ставок та ціни. У разі інфляції майбутніх прибутків буде більше, ніж початкових, настільки, наскільки інфляція вплине на підвищення цін. Водночас зростатиме грошова вартість самих інвестицій, тому для порівняння поточних інвестицій з інвестиціями минулих років потрібно використовувати реальні інвестиції, тобто взяті у незмінних цінах [7].

Фінансово-економічне оцінювання інвестиційних проектів займає одне з центральних місць у процесі моделювання щодо обґрунтування та вибору можливих варіантів вкладення коштів у фінансові операції з реальними активами. Інвестиційний проект на підприємстві не повинен бути прийнятий до виконання, якщо не забезпечить повернення вкладених коштів за рахунок доходів від реалізації товарів і одержання прибутку, що забезпечить рентабельність інвестицій, не нижчу від бажаного рівня виробничо-господарської структури та за рахунок окупності інвестицій у межах терміну, що задовольнить даний суб'єкт господарювання. Тобто оцінювати інвестиційні проекти на виробничих підприємствах пропонується з всебічним урахуванням інвестиційних витрат, які можуть здійснюватись або одноразово, або декілька разів упродовж досить тривалого періоду, а початкові капіталовкладення у суб'єкт господарювання повинні розглядатись як з погляду можливості одержання прибутків, так і збитків підприємства, коригуючи його поточний стан економічної захищеності.

Загалом на оцінку вартості інвестицій впливають: оцінка терміну їх окупності; облікова норма прибутку за цінними паперами; чиста поточна вартість; внутрішня норма рентабельності та коефіцієнт співвідношення витрат та доходів. У період значної інфляції перевагу не віддаватимуть довгостроковим капіталовкладенням, тому що надавати кредити та вкладати гроші в цінні папери на тривалий період часу не вигідно через високий ризик нестабільної економічної ситуації, знецінювання грошей, яке випереджатиме доходи, та через труднощі прогнозування процентних ставок у майбутньому. Такі капіталовкладення зазвичай мають цільовий характер і можуть бути пільговими і пов'язаними з фінансуванням загальнодержавних програм. У такому разі банківські установи повинні використовувати механізм надання позики не на цілу кількість років і під змішані відсотки. У цій ситуації сума платежу або нарощувана сума розраховуватиметься:

$$S = S_0 \times (1+i)^{t \times l} \times (1 + \Delta t \times i), \quad (1)$$

де  $t = t \times l + \Delta t$ ,  $S$  – сума платежу, або нарощувана сума, грн.;  $S_0$  – початкова сума кредиту, одержана позичальником, грн.;  $i$  – відсоткова ставка;  $t \times l$  – ціла кількість років;  $\Delta t$  – дробовий залишок;  $t$  – термін кредитування підприємства, роки.

Якщо передбачається збільшення відсоткової ставки, то можливі такі варіанти [10]: 1) ставка за угодою коливається відповідно до зростання середньої ринкової ставки, яка, своєю чергою, змінюється залежно від інфляції; 2) ставка змінюється відповідно до умов кредитної угоди. Тоді сума погашення ( $S$ ) розраховуватиметься за формулою:

$$S = S_0 \times (1+i_1)^{t_1} \times (1+i_2)^{t_2} \dots (1+i_k)^{t_k}, \quad (2)$$

де  $i_1, i_2, \dots, i_k$  – послідовні значення відсоткових ставок;  $t_1, t_2, \dots, t_k$  – періоди, протягом яких діють відповідні ставки.

Особливе місце щодо коригування інвестиційної діяльності сьогодні займають питання оптимальності портфеля цінних паперів, оцінки вартості облігацій і акцій та визначення факторів, що впливають на їх ціну та дохідність, та можуть бути запроваджені у повсякденну фінансово-економічну діяльність підприємства для забезпечення необхідної їх економічної захищеності тепер і на майбутнє. Найкращим варіантом є такий, коли інвестор володіє оптимальним портфелем цінних паперів,

тобто встановлене оптимальне співвідношення між ризиком та дохідністю за дивідендами цінних паперів. Хоча дослідження показали, що ступінь ризику оптимального портфеля все одно зростатиме з підвищенням ефективності, що вимагається та очікується. За наявності капіталу, взятого в борг, можна сформувати портфель з будь-якою очікуваною ефективністю, але при цьому і ризик необмежено зростатиме. Якщо на певний момент часу взяти в борг кошти неможливо, тоді гранична очікувана ефективність портфеля збігатиметься з ефективністю на той момент найефективнішого цінного паперу, і всі готівкові кошти будуть вкладені саме в нього. Найчастіше портфель інвестора є диверсифікованим, тобто являє собою різноманітність цінних паперів, тому і капітал, і ризик розподілятимуться між всіма видами цінних паперів. Відповідно ефективність такого оптимального портфеля ( $E_{opt}^{III}$ ) можна виразити через випадкову величину:

$$E_{opt}^{III} = k_0 \times g_0 + \sum_{i=1}^n G_i \times k^*, \quad (3)$$

де  $k_0$  – частка вкладень з гарантованою ефективністю  $g_0$ ;  
 $G_i$  – випадкова ефективність  $i$ -го ризикованого цінного паперу;  
 $k^*$  – скалярний множник.

Особлива увага паралельно має приділятися питанню оцінки вартості широкого кола цінних паперів, які знаходяться в обігу на ринку, так як їх вартість має теж безпосередній вплив на забезпеченість економічної захищеності суб'єктів господарювання, що ними володіють. Для облігацій, наприклад, необхідно враховувати: коефіцієнт довгострокового боргу до власного капіталу, коефіцієнт прибутковості, коефіцієнт процентного доходу з урахуванням дивідендів за привілейованими акціями, коефіцієнт відношення оборотного капіталу до короткострокових зобов'язань, умови забезпечення облігацій заставною під нерухоме майно, умови гарантій, дату погашення тощо.

Щодо механізму оцінки акцій, то оцінку здійснюють окремо як для привілейованих, так і для звичайних акцій. Оцінювання звичайних акцій набагато важча, якщо порівнювати з оцінкою облігацій або привілейованих акцій, тому що інвестор не завжди

може бути впевненим стосовно розміру доходу, часових меж його виплати і норми прибутку. Для облігацій і привілейованих акцій єдиною невідомою змінною є прийнята норма прибутку. Для визначення інвестиційної вартості звичайних акцій цей підхід так само придатний. Але можна надавати перевагу і прибутку для дисконтування, або дисконтувати доходи, які одержать дивіденди.

Найприйнятніша методика, яку використовують для визначення вартості звичайних акцій, має вигляд:

$$V_0 = \frac{D_1}{(1+g)^1} + \frac{D_2}{(1+g)^2} + \dots + \frac{V_n}{(1+g)^n}, \quad (4)$$

де  $V_0$  – дисконтована вартість акції;  $D_1, D_2, \dots$  – очікувана щорічна виплата дивідендів до  $n$ -го року;  $g$  – очікувана норма прибутку;  $n$  – останній рік періоду володіння вкладом;  $V_n$  – очікувана вартість акцій на кінець року  $n$ .

Важливим критерієм оцінки портфеля цінних паперів є загальна очікувана норма прибутку за портфелем. Цей показник можна подати у такий спосіб:

$$P^N = \sum_{i=1}^n a_i N_i^a + \sum_{j=1}^k o_j N_j^o, \quad (5)$$

де  $P^N$  – загальна очікувана норма прибутку за портфелем цінних паперів;  $N_i^a, N_j^o$  – очікувані норми прибутку за акціями та облігаціями;  $a_i, o_j$  – відсоток (або частка) акцій (облігацій) у портфелі цінних паперів;  $n$  – кількість акцій у портфелі;  $k$  – кількість облігацій у портфелі.

Проте багато уваги зараз на ринку фінансових послуг приділяють опціонним контрактам та можливістю їх використання на промислових підприємствах для управління на них економічною захищеністю. Взагалі опціон на цінний папір характеризується певним терміном погашення і ціною виконання. Опціон на купівлю дає його власнику право придбати цінний папір за ціною виконання, опціон на продаж – право продати цінний папір за ціною виконання. Проблема раціонального призначення премії за опціон є однією з найскладніших у теорії розвитку ринку цінних паперів. Що стосується європейського опціону, то він оснований на деяких припущеннях, які взяті з досвіду розвинених країн і застосовуються на практиці. По-



перше, ефективність безризикових вкладень визначається постійною силою зростання так, що ціна вкладу змінюватиметься у часі відповідно до рівняння:

$$\frac{dS_0(t)}{S_0(t)} = Zdt, \quad (6)$$

де  $S_0(t)$  – ціна вкладу;  $Z$  – сила зростання ефективних безризикових вкладень.

По-друге, ефективність вкладу у будь-які цінні папери, на які випускається опціон, завжди буде випадковою величиною, і ціна цінного паперу змінюватиметься відповідно до стохастичного рівняння:

$$\frac{dS(t)}{S(t)} = vdt + R^1, \quad (7)$$

де  $S(t)$  – ціна цінного паперу, встановлена у момент виплати премій;  $v$  – швидкість зростання очікуваного значення ефективності вкладу;  $R^1$  – стандартний процес з одиничною інтенсивністю.

Якщо позначити через  $P_p^0$  премію за опціон на продаж, через  $P_\kappa^0$  премію за опціон на купівлю, через  $P$  – ціну виконання через проміжок часу  $T$  після випуску опціону, то згідно з теоремою паритету опціонів встановлюється така залежність між премією за опціон на купівлю і продажем [11]:

$$P_p^0 = P_\kappa^0 + P \times e^{-ZT} - S(t). \quad (8)$$

Звідки можна зробити висновок: чим вища ціна цінного паперу, яким володіє підприємство, що встановлена на момент виплати премії, тим менший розмір премії за опціон на продаж.

Опціонні контракти дають змогу обмежити ризик певною сумою, яку втрачають у разі несприятливого розвитку подій на суб'єкті господарювання, в розвиток якого вкладають кошти, а виграш при цьому їх потенційно не обмежується. В основу опціонних контрактів покладено різноманітні активи. На практиці опціонні контракти можуть укладатись на акції, індекси, процентні цінні папери, валюту, ф'ючерсні контракти, товари тощо.

Як відомо, зміст опціону полягає у тому, що він надає одній із сторін угоди право вибору у виконанні контракту або

відмовленні від його виконання, якщо він не вигідний і при цьому суттєво дестабілізує стан економічної захищеності відповідного господарюючого суб'єкта, якщо його фактичні витрати суттєво перевищують планові.

Проблема моделювання ціни опціонів полягає у визначенні ціни, яку треба вимагати за купівлю (або продаж) опціону. Вирішення цієї проблеми може суттєво спростити механізм фінансового управління за станом економічної захищеності власника цього опціону або тої виробничо-господарської структури, яка хоче придбати його у інвестора. Оскільки вартість опціону у момент закінчення його терміну дії наперед точно передбачити неможливо, то його використання може бути або вигідним, або ні.

Теоретично оцінити опціон набагато простіше, ніж змодельовати ситуацію, яка буде відповідати за стан економічної захищеності зацікавленого в контракті суб'єкта господарювання. На практиці важко оцінити вартість американського опціону, оскільки американські опціони, на відміну від європейських, характеризуються правом передчасного виконання, тобто передбачити дату їх закінчення неможливо. Тому при нестійкому фінансово-економічному стані на суб'єкті господарювання надають перевагу європейським опціонам із заздалегідь відомою датою закінчення.

Контролюючи цей процес, можна ефективніше встановити вплив інвестиційного забезпечення на стан економічної захищеності окремих промислових підприємств, моделюючи прогнозну динаміку курсу окремих цінних паперів у складі опціонного контракту.

До того ж проблема оцінювання європейських опціонів буде тим складнішою, чим більше зростатиме кількість акцій у портфелі. Це призведе до різноманітних змін у курсах цінних паперів і впливатиме на ціну опціонів на купівлю та продаж, які зумовлюватимуть або втрати, або додаткову дохідність підприємства.

Важливого значення набуває також побудова узагальнення критеріїв оцінки інвестиційних проектів на виробничо-господарських суб'єктах у сфері загальної інвестиційної діяльності, що впливає на загальний рівень їхньої економічної захищеності. Коли треба вибрати інвестиційний проект,

рекомендується передусім дати відповіді на питання: який необхідний обсяг фінансових ресурсів для підприємства; де знайти додаткові джерела в потрібному обсязі та яка їх ціна; визначити, чи окупляться інвестиційні надходження.

Основними підходами до оцінювання інвестиційних проєктів на підприємствах слід вважати [12; 13]:

1) розрахунок часової вартості грошей ( $V_n$ ) та їх облік в оцінці інвестиційних проєктів:

$$V_n = \frac{D}{(1+r)^t}, \quad (9)$$

де  $V_n$  – поточна вартість (оцінка величини  $D$  з позиції поточного часового моменту);  $D$  – дохід, який планується одержати в  $t$ -ому році;  $r$  – коефіцієнт дисконтування;

2) розрахунок середньозваженої ціни капіталу інвестиційного проєкту, що впроваджений у промислову структуру ( $SP_k$ ):

$$SP_k = \sum_{j=1}^t p_j v_j, \quad (10)$$

де  $p_j$  – ціна  $j$ -го джерела коштів;  $v_j$  – питома вага  $j$ -го джерела коштів у загальній їх сумі.

Проте загалом для оцінювання загального потенціалу проєкту з позиції дохідності і ліквідності достатньо проаналізувати такі характеристики [7]:

1) динаміку надходжень грошових потоків (коштів) ( $C_k(t)$ ), де параметр  $t$  показує, що кожному моменту часу відповідає певне значення  $C_k$ :

$$C_k(t) = P_0 + A - B_I(\Delta), \quad (11)$$

де  $P_0$  – чистий прибуток за інвестиційним проєктом;  $A$  – амортизація;  $B_I(\Delta)$  – інвестиційні (капітальні) витрати та зміни в робочому капіталі;

2) дохід у разі здійснення проєкту на один рік ( $D(I_1)$ ) – величина, що показує, яким повинен бути щорічний дохід від фінансової ренти, що є еквівалентним цьому інвестиційному проєкту за рівнем доходу:

$$D(I_1) = \frac{E_0}{a_{t_i}}, \quad (12)$$

де  $E_0$  – чистий приведений ефект інвестиційного проекту;  
 $a_{t_i}$  – коефіцієнт фінансової ренти;

3) розрахунок точки беззбитковості інвестиційного проекту (оцінка надійності проекту).

Отже, саме за сучасним підприємством постає вибір джерела фінансування для підтримання своєї нормальної підприємницької діяльності з необхідним механізмом забезпечення економічної захищеності. Якщо діагностується нестабільність у фінансово-економічному стані з величиною більше нормативного значення фінансового ризику, то дестабілізацію поточного фінансового стану підприємств можна виправити лише за допомогою самофінансування в загальній стратегії фінансового управління, що, як показали дослідження, додатково може бути доповнено раціональною політикою управління запасами, що суттєво зменшить фінансовий ризик і дозволить прийняти ефективні міри щодо недопущення кризисних ситуацій у функціонуванні підприємств.

Якщо підприємство ще має певний запас фінансової міцності і може залишатись стійким деякий період часу, то перевага має бути надана оптимальній інвестиційній політиці з інтеграцією раціонального підходу інвестування з виробничо-комерційною діяльністю. Тобто для успішного розроблення механізму забезпечення економічної захищеності на підприємстві тоді потрібна об'єктивна і точна фінансово-економічна оцінка його інвестиційних проектів із залученням зовнішніх інвестицій. Це складний механізм, який діє за низкою чинників та параметрів, які постійно динамічно змінюються і коригують через свою ефективність чи неефективність стан його економічної захищеності. Якщо кінцевий фінансовий результат від інвестиційної діяльності на підприємстві не задовольняє його, то підприємство має негайно змінити джерело фінансування, тобто повернутись до самофінансування і піддавати подальшу свою діяльність додатковому контролю впливу на фінансово-економічний стан факторів мікро- і макроекономічного характеру, які управляють загальним станом економічної

захищеності підприємства через діагностику рівня поточних і прогнозованих доходів в процесі обраного самофінансування.

#### Бібліографічні посилання

1. Жданов С.А. Механизмы экономического управления предприятием / С.А. Жданов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА. - 2002. - 319 с.
2. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия: монография / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2001. – 784 с.
3. Карпінський Б.А. Інвестиційний клімат в Україні / Б.А. Карпінський // Фінанси України. – 2001. – № 7. – С. 139–148.
4. Castro Rui, Clementi Gian Luca, MacDonald Glenn. Investor protection, optimal incentives and economic growth // *The Quarterly Journal of Economics*, August 2004. – P. 1131-1175.
5. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства: навч. посібник / Б.Є. Бачевський, І.В. Заблодська, О.О. Решетняк. – К.: Центр учб. літ-ри, 2009. – 400 с.
6. Пешко А.В. Міжнародний досвід залучення іноземних інвестицій та активізації інвестиційної діяльності / А.В. Пешко, А.В. Назаренко // *Держава та регіони*. – 2005. – № 5. – С. 196–199.
7. Лудченко Я.О. Оцінка економічної ефективності інвестиційних проєктів: навч. посібник / Я.О. Лудченко. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 208 с.
8. Постіл І.І. Механізм формування інвестиційних ресурсів підприємства / І.І. Постіл // *Регіональні перспективи*. – 2002. – № 6 (№ 25). – С. 59 – 61.
9. Крылов Э.И. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия / Э.И. Крылов, В.М. Власова, И.В. Журавкова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 608 с.
10. Alekseyev I., Khoma I., Shpak N. Modelling of an impact of investment maintenance on the condition of economic protectability of industrial enterprises // *Econtechmod an international quarterly journal on economics in technology, new technologies and modelling processes*. – Lublin– Cracow – 2013. – Vol. 2, No. 2. – P. 3-10.
11. Буренин А.Н. Рынки производных финансовых инструментов / А.Н. Буренин. – М.: ИНФРА – М., 1996. – 368 с.
12. Ковалёв В.В. Методы оценки инвестиционных проектов / В.В. Ковалёв. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 144 с.
13. Pantalienko L. Investigation of parametric models of differential equations systems stability // *Econtechmod an international quarterly journal on economics in technology, new technologies and modelling processes*. – Lublin– Cracow. – 2012. - Vol. 1 , No 2. – P. 39-42.

© Хома І.Б., 2018

## **1.5. Механізм комплексного забезпечення фінансово-економічної безпеки**

В умовах трансформаційних економічних процесів питання щодо управління фінансово-економічною безпекою підприємств набуває все більшого значення. Досягнення поставленої мети повинно відбуватися шляхом підвищення ефективності структурно-системного підходу щодо формування середовища фінансово-економічної безпеки, визначення та попередження основних факторів впливу на їх безпеку. Одним із засобів досягнення цієї мети є цілеспрямований структурно-системний підхід до механізму управління фінансово-економічною безпекою підприємств, що забезпечує економічну стабільність функціонування підприємницьких структур[1].

Головною метою системи фінансово-економічної безпеки підприємств є забезпечення його стійкого і максимально ефективного функціонування, створення високого потенціалу розвитку і зростання в майбутньому. Ми в свою чергу будемо відстоювати думку про те, що важливим елементом функціонування системи фінансово-економічної безпеки підприємницьких структур є механізм її забезпечення, який реалізується через стратегічне та оперативне планування заходів з забезпечення фінансово-економічної безпеки. Управління системою фінансово-економічної безпеки підприємств – це організовані дії, які забезпечують злагоджене функціонування всіх служб, підрозділів і співробітників підприємства з метою запобігання чи усунення загроз діяльності підприємства.

Для виявлення сучасного стану та особливостей організації системи фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності, які функціонують в Україні, науковці проводили аналітичне дослідження, де було встановлено, що процеси формування та організації системи фінансово-економічної безпеки підприємств у сучасних умовах. На думку менеджерів, першочерговими завданнями системи фінансово-економічної безпеки підприємства є забезпечення захисту економічних інтересів усіх суб'єктів діяльності, економічних інтересів власників (акціонерів) та захист комерційної таємниці й іншої конфіденційної інформації.

Світова фінансово-економічна криза призвела до падіння

виробництва та загострення конкурентної боротьби. Зростання небезпек, загроз та ризиків викликає необхідність створення сучасних систем економічної безпеки які здатні адекватно реагувати на всі несприятливі для діяльності підприємств та їх економічної безпеки зовнішні та внутрішні фактори.

Практично всі підприємства України в ініціативному порядку створили свої системи безпеки, які дозволяють їм забезпечувати безпеку своєї діяльності. Але аналіз діяльності існуючих систем безпеки показує, що вони в основному вирішують тільки завдання, які пов'язані з охороною території й об'єктів[2].

В сучасних умовах необхідні інші системи безпеки які здатні протидіяти небезпекам у різних сферах зокрема в інформаційної, фінансової, техніко-технологічної, правової та інших. Для цього потрібна нова, комплексна система безпеки система безпеки.

В мовах глобалізації світової економіки та системною кризи у вітчизняної економіки сучасних умовах на підприємства впливає велика кількість факторів небезпек та загроз. В цих умовах для забезпечення економічної безпеки необхідно створити на підприємствах комплексні системи економічної безпеки.

Комплексна система економічної безпеки підприємства – сукупність взаємозалежних організаційних, правових і технічних заходів спрямованих на протидію небезпекам та загрозам діяльності підприємства та його економічної безпеки.

Особливістю комплексної системи економічної безпеки є те що вона включає у себе всі власні ресурси підприємства, а також можливості зовнішніх суб'єктів забезпечення економічної безпеки.

Головна роль у комплексній системі економічної безпеки належить штатній службі безпеки підприємства. Всі управлінські рішення в галузі забезпечення захисту фінансових інтересів підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз найтіснішим чином взаємопов'язані і здійснюють прямий або опосередкований вплив на результати його фінансової діяльності.

фінансова безпека держави входить до складу економічної безпеки держави, а отже, пріоритетами національних інтересів України в економічній сфері можна вважати: повноцінне входження економіки України у європейський правовий простір;

подолання наслідків економічної кризи в державі; розбудова потужної ринкової економіки та забезпечення поступового зростання добробуту українського суспільства; розвиток взаємовигідних економічних відносин з іншими державами світу.

Пріоритетними національними інтересами у фінансовій сфері є: підвищення вітчизняного інвестиційного потенціалу та інноваційної активності вітчизняних підприємств; детінізація економіки та залучення вивільнених ресурсів у загальнодержавні процеси; фінансово-бюджетна децентралізація; забезпечення бюджетної дієздатності держави; забезпечення курсової стабільності вітчизняної валюти; підвищення ефективності роботи банківського сектора української економіки; реформування фінансового ринку та повноцінне входження національної економіки до структури міжнародних фінансових ринків; – мінімізація впливу світових фінансових криз на фінансову систему України.

Належне функціонування системи фінансової безпеки також передбачає своєчасне розпізнавання можливих загроз, що можуть впливати на стан фінансової безпеки держави.

Отже, забезпечення економічної безпеки має на меті підвищення добробуту українського народу та створення економіки, яка б ефективно функціонувала у державі в умовах глобалізації. Тобто, підтримка вітчизняного економічного зростання та забезпечення соціальної спрямованості економічного розвитку – це пріоритетні національні економічні інтереси України в економічній сфері та провідні напрямки економічної політики нашої держави.

Головна мета управління фінансово-економічною безпекою підприємства - забезпечення його стійкого і максимально ефективного функціонування, створення високого потенціалу розвитку і зростання в майбутньому. Важливою складовою економічної безпеки підприємства є фінансова безпека.

Необхідність комплексного підходу до формування фінансової безпеки підприємства, що забезпечує захист його фінансових інтересів в процесі розвитку, обумовлює її виділення в самостійний об'єкт управління в загальній системі фінансового менеджменту.

Механізм забезпечення фінансової безпеки складається з таких елементів:



– всебічний моніторинг фінансової системи держави, що проводиться для своєчасного попередження, виявлення та мінімізації наслідків внутрішніх та зовнішніх загроз інтересам об'єктів фінансової безпеки держави;

– розроблення та визначення соціально-економічних показників, що характеризують стан вітчизняної фінансової системи держави;

– діяльність держави щодо виявлення та попередження внутрішніх і зовнішніх загроз фінансовій безпеці.

Досліджуючи питання механізму правового забезпечення фінансової безпеки держави, потрібно розглянути такі ключові елементи: об'єкти, суб'єкти, національні інтереси у фінансовій сфері, загрози (внутрішні та зовнішні), порядок захисту. Враховуючи правові засади та загальнонаукові підходи до визначення сутності фінансової безпеки, можна визначити, що об'єктом фінансової безпеки держави є фінансова система, а конкретніше – усі її сфери та ланки. Отже, об'єктами фінансової безпеки можуть бути: будь-які особи (зокрема ті, що мають сталий правовий зв'язок з державою, тобто її громадяни); апарат управління держави (зокрема його окремі структурні частини);

- підприємства, установи, організації; частини території держави (зокрема адміністративно-територіальні одиниці); суспільство, що населяє державу; держава.

Не потрібно забувати, що будь-які заходи, що спрямовані на забезпечення фінансової безпеки держави, мають першочергово забезпечувати права та свободи людини і громадянина, що проживають на території певної держави.

У цьому зв'язку виникає необхідність більш докладного розгляду сутності поняття «фінансова безпека підприємства» та виявлення його найбільш характерних особливостей. Аналіз наукової літератури з даного питання дозволив узагальнити і доповнити сутнісні характеристики фінансової безпеки підприємства наступним чином [3]:

- є одним з основних елементів економічної безпеки підприємства. У загальному складі елементів економічної безпеки фінансова компонента є провідною в силу основоположного значення структури та рівня фінансового потенціалу підприємства для забезпечення основних цілей його діяльності.

- може бути охарактеризована за допомогою комплексу кількісних і якісних параметрів фінансового стану, що відображають рівень його захищеності від зовнішніх і внутрішніх загроз.

- фінансова та економічна безпека нерозривно пов'язані між собою категорії, що дозволяє поєднати ці поняття в єдиному визначенні - фінансово-економічної безпеки.

Показники фінансової безпеки повинні мати порогові значення, за якими можна судити про рівень фінансової стійкості підприємства. Порогові значення — це граничні величини, наслідком недотримання яких є порушення фінансової стійкості, що перешкоджатиме нормальному ходу розвитку різних елементів відтворення, призводитиме до формування негативних, руйнівних тенденцій.

Система показників-індикаторів, які отримали кількісне вираження, є інструментарієм раннього інформування про небезпеку і розробки заходів щодо її попередження. Важливо підкреслити, що найвища ступінь безпеки досягається за умови, що весь комплекс показників перебуває в межах допустимих меж своїх порогових значень.

Об'єктом забезпечення фінансово-економічної безпеки виступає сформований комплекс пріоритетних фінансових та економічних інтересів підприємства, які потребують захисту в процесі здійснення діяльності. На даному етапі важливо виокремити пріоритетні фінансові та економічні інтереси підприємства, оскільки розгляд абсолютно всіх інтересів, породжуваних різноманітними видами діяльності, буде істотно ускладнювати систему його фінансово-економічної безпеки і знижувати можливості реалізації комплексу пріоритетних превентивних заходів.

Основою формування фінансово-економічної безпеки підприємства є ідентифікація реальних та потенційних загроз внутрішнього і зовнішнього характеру його фінансовим та економічним інтересам, які доцільно упорядкувати за рівнем зниження небезпеки, починаючи з тих, що призводять до найбільш відчутних за розміром і наслідками збитків.

Найважливішою цільовою спрямованістю системи ФЕБП є створення необхідних передумов для його стійкого розвитку в короткостроковому і довгостроковому періоді.

У короткостроковому періоді мета і завдання управління ФЕБП повинні бути орієнтовані на стабілізацію його фінансового стану, при якому закладаються основи для майбутнього розвитку.

У довгостроковому періоді мета і завдання системи фінансової безпеки повинні бути спрямовані на збереження найважливіших фінансових пропорцій, що забезпечують постійне зростання його ринкової вартості.

Перед кожним суб'єктом господарювання стоїть завдання забезпечення стабільного функціонування та досягнення головних цілей своєї діяльності. Це зумовлює об'єктивну необхідність постійного дотримання відповідного рівня фінансово-економічної безпеки, який залежить від того, наскільки ефективно керівництво підприємства і функціональні менеджери будуть спроможні запобігти та протистояти можливим загрозам та ліквідувати наслідки об'єктивних і суб'єктивних негативних впливів зовнішнього і внутрішнього середовища.

Фінансова безпека посідає особливе місце в системі економічної безпеки підприємства, впливаючи абсолютно на всі сфери його діяльності. В той же час, зміни в будь-якій сфері діяльності підприємства в кінцевому результаті відображаються на його фінансовій безпеці. Слід відзначити, що суть фінансової безпеки підприємства вчені в основному розуміють як фінансову стійкість і/або як захищеність від загроз; головною метою фінансової безпеки виступає гарантування фінансової стійкості та максимально ефективного функціонування підприємства у поточному періоді та високий потенціал розвитку у майбутньому; головною умовою – здатність протистояти існуючим і виникаючим небезпекам та загрозам, які здатні завдати фінансової шкоди підприємству [4].

Визначення особливостей формування стратегії фінансово-економічної безпеки підприємства доцільно розпочати з аналізу концептуальних підходів щодо визначення сутнісної характеристики даного поняття.

Стратегія фінансово-економічної безпеки підприємства, на наш погляд, представляє собою функціональну стратегію, яка передбачає формування стратегічних цілей і завдань фінансово-економічної безпеки підприємства і включає сукупність засобів та інструментів, спрямованих на формування і розподіл

фінансових ресурсів для забезпечення захисту фінансово-економічних інтересів підприємства, нейтралізації негативного впливу загроз та ризиків, досягнення підприємством фінансової стійкості та економічного зростання в умовах динамічності зовнішнього середовища.

Важливе значення для формування стратегії має врахування факторів ризику. Кожне підприємство виходячи з конкретної ситуації повинно визначити найбільш значущі (небезпечні) з факторів зовнішнього та внутрішнього впливу і виробити систему заходів щодо їх своєчасного виявлення, попередження чи послаблення.

В ході аналізу цих факторів відбувається виявлення потенційних і реальних небезпек і загроз, причин і джерел їх зародження, формулюється проблемна ситуація і відбувається опрацювання попередніх заходів щодо їх усунення. Необхідно з'ясувати можливі наслідки дії факторів впливу, визначити приховані перешкоди при вирішенні завдань бізнесу, передбачити резервні можливості, підстрахуватися на випадок невдалого або небажаного розвитку подій.

Одним із негативних факторів є швидка зміна зовнішнього середовища, до якого повинна адаптуватись стратегія. Прагматика системи фінансово-економічної безпеки бізнесу вимагає вірно обраної методики забезпечення безпеки бізнесу, зокрема до якої слід віднести збір та опрацювання аналітичної інформації про досвід та заходи забезпечення безпеки зарубіжних підприємств, аналіз, постійний моніторинг та прогнозування умов, загроз, небезпек та індикаторів фінансової безпеки, розроблення та запровадження необхідних заходів щодо підтримки фінансово-економічної безпеки на належному рівні.

Одразу ж зауважимо, що методика побудови системи економічної безпеки бізнесу охоплює такі етапи:

- вивчення специфіки ведення бізнесу, сегмента, який воно займає на ринку, штатного розпису, а також знайомство з персоналом;
- аналіз зовнішніх і внутрішніх загроз економічній безпеці бізнесу та вивчення інформації про кризові ситуації, їхні причини і шляхи врегулювання;
- аудит наявних засобів із забезпечення безпеки й аналіз їх відповідності виявленим загрозам;

– моделювання нової системи економічної безпеки бізнесу: розроблення плану усунення виявлених під час аудиту недоліків; підготовка пропозицій щодо удосконалення системи економічної безпеки (у т.ч. створення служби безпеки на підприємстві, якщо такої не існувало, чи системи безпеки на її базі, визначення механізмів її забезпечення), розрахунок усіх видів необхідних ресурсів; планування щомісячних витрат на забезпечення функціонування системи економічної безпеки;

– затвердження керівництвом моделі нової системи та бюджету на її утримання;

– формування нової системи економічної безпеки;

– оцінювання ефективності сформованої системи, а також її удосконалення[4].

Завершальним етапом управління системою фінансово-економічної безпеки бізнесу є контроль за отриманими результатами та їх співставлення з планами з можливістю подальшого їх коригування. Основним критерієм ефективності управління системою фінансово-економічної безпеки є оцінювання економічного стану бізнесу та його фінансової стабільності.

Визначення системи показників оцінювання ефективності управління системою фінансово-економічної безпеки бізнесу і буде напрямком подальшого дослідження.

Фінансово-економічна безпека досягається здійсненням єдиної, узгодженої, збалансованої, скоординованої системи заходів, адекватних внутрішнім та зовнішнім загрозам. Без створення єдиної системи фінансово-економічної безпеки бізнесу неможливо досягти виходу з кризи, стабілізувати економічну ситуацію, створити ефективний механізм функціонування виробничо-економічних систем.

#### Бібліографічні посилання

1. [dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/WiwczarArtykuł.pdf](http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/WiwczarArtykuł.pdf)
2. [http://eprints.kname.edu.ua/38624/2/91-94\(1\).pdf](http://eprints.kname.edu.ua/38624/2/91-94(1).pdf)
3. [https://Downloads/mnj\\_2015\\_2\\_7.pdf](https://Downloads/mnj_2015_2_7.pdf)
4. Орлик О.В. Механізм управління фінансово-економічною безпекою підприємства та його основні складові / О.В. Орлик // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2015.–№ 19. – Том 2. – С. 222-232.

© Павлова Г.Є., Приходько І.П., 2018

## **1.6. Фінансування професійного навчання персоналу підприємств реального сектора економіки: проблеми та пріоритети регулювання**

В умовах нео- та постіндустріальної глобалізованої економіки, національні суб'єкти якої зорієнтовані на розширення власного представництва на зовнішніх ринках товарів і послуг, систематична масштабна діяльність з професійного навчання кадрів підприємств реального сектора економіки (а саме їх підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації) залишається дедалі актуальнішим фактором формування та капіталізації потенціалу конкурентних переваг основного та керівного персоналу, суттєво впливаючи на його продуктивність праці та трудову вмотивованість.

Водночас тривалий час підтримуваний в Україні негативний імідж праці на робітничих посадах у промисловості та інших ланках реального сектору економіки зумовив суттєве постаріння трудових колективів, плінність кваліфікованих кадрів, дефіцит молодих працівників, що загострюється незадовільною ефективністю державної і галузевої політики із розв'язання цих проблем, а також неготовністю крупних підприємницьких структур і середнього бізнесу, зорієнтованих на підвищення норми прибутку й швидку окупність інвестицій, витратитися на підготовку кадрів.

Поряд із браком коштів на фінансування професійного навчання працівників у рамках державних і галузевих заходів, негативний вплив на масштаби і якість підготовки кадрів на підприємствах реального сектору здійснює низка суб'єктивних чинників, зокрема, пов'язаних із небажанням роботодавців інвестувати у професійну освіту в умовах високої плінності кадрів, а також із незацікавленістю працівників у підвищенні кваліфікації через відсутність подальших перспектив кар'єрного росту та позитивних зрушень в оплаті праці.

Отже, сформована ще за часів планової економіки система професійного навчання кадрів на виробництві впродовж останніх десятиріч послідовно руйнувалася, не в останню чергу внаслідок відходу від практики наставництва та залучення кращих працівників до керівництва виробничою практикою учнів і студентів професійно-технічних і вищих навчальних закладів.

Проблематика підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів реального сектора економіки широко

висвітлюється в працях, де, зокрема:

- визначаються види, форми та етапи організації професійного навчання кадрів на виробництві [1];
- досліджуються нормативно-правові та організаційні засади і недоліки вітчизняної практики підготовки кадрів на виробництві, у тому числі в навчальних центрах професійної освіти [2; 3];
- висвітлюються тенденції та проблеми формування і розподілу обсягів держзамовлення за участю Міносвіти, інших зацікавлених відомств (Мінекономрозвитку, Асоціації роботодавців, Профспілки працівників освіти та науки), вищих навчальних закладів, а також регіонів (в особі обласних управлінь освіти) [4];
- аналізується актуальний досвід фінансування професійної освіти у країнах ЄС та інших розвинутих державах світу [5];
- оцінюються сучасні тенденції підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації персоналу на підприємствах в контексті оптимізації умов підвищення продуктивності праці, забезпечення випуску конкурентоспроможної продукції, інтеграції України та окремих підприємств, що функціонують в ланках її спеціалізації, у світовий економічний простір [6-8].

Фахові дослідження засвідчують актуальність кардинального підвищення ефективності організаційно-економічного механізму ресурсного забезпечення сфери професійної освіти, в тому числі завдяки стимулюванню роботодавців до нарощування обсягів професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів на виробництвах реального сектору.

Система професійного навчання персоналу на підприємстві охоплює його підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікаційного рівня. При цьому під підготовкою розуміють навчання робітника, який здобуває професію вперше, а відтак зараховується на підприємство як учень. Перепідготовка є процесом здобуття робітником іншої професії у зв'язку з реконструкцією, перепрофільюванням підприємства, з метою розширення профілю професійної діяльності, а також через відсутність роботи, що відповідає професії, або втрату здатності виконувати відповідну роботу. Нарешті підвищення кваліфікації передбачає удосконалення професійного рівня робітника за наявною професією.

Найпоширенішими формами підвищення кваліфікації робітників слугують виробничо-технічні курси (мета – підвищення професійного рівня) та курси цільового призначення

(мета – вивчення нового обладнання, виробів, товарів, матеріалів, послуг, сучасних технологічних процесів, засобів механізації й автоматизації, що використовуються на виробництві, правил і вимог їх безпечної експлуатації, технічної документації, ефективних методів організації праці, питань економіки, законодавчих та нормативно-правових актів) [1].

Професійне навчання керівних працівників та спеціалістів на виробництві охоплює спеціалізацію, довгострокове або короткострокове підвищення кваліфікації, стажування [1; 8]. Ці форми професійного навчання дозволяють зазначеним категоріям зайнятих оволодіти додатковими знаннями, вміннями, фаховими навичками у межах раніше набутої спеціальності. Відтак, форма і мета навчання визначають обсяги матеріалу, якими оволодіває фахівець (при спеціалізації тривалість навчання має бути не меншою за 500 годин, при довгостроковому підвищенні кваліфікації – скласти від 72 до 500 годин, при короткостроковому – не перевищувати 72 годин). В свою чергу стажування спеціалістів на вітчизняних і зарубіжних підприємствах, триваючи залежно від мети та виробничої потреби не більше 10 місяців, передбачає засвоєння кращого виробничого досвіду, набуття практичних умінь і навичок для виконання обов’язків на займаній посаді або на посаді вищого рівня.

Перелічені види професійного навчання можуть здійснюватись у як спеціалізованих навчальних закладах, так і безпосередньо на підприємствах (зокрема, у випадку незначної кількості працівників, що його потребують) в індивідуальній або курсовій формах.

Попри численні зміни в нормативно-правовому забезпеченні, процес формування та розподілу обсягів державного замовлення на підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації кадрів досі залишається недостатньо прозорим і провокує корупційні ситуації, перебуваючи під надмірним впливом органів виконавчої влади. Якщо ще в 2011-2012 рр. дані про розподіл держзамовлення були інформацією з обмеженим доступом, то прийняття Закону України «Про формування та розміщення державного замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів» від 20.11.2012 р. № 5499-VI [9] сприяло відходу від кулуарної практики його ручного розподілу. Водночас нині численні значущі аспекти цього процесу визначаються підзаконними нормативними актами або взагалі не мають чіткого правового регулювання (так, жоден



чинний акт не містить норми щодо обов'язкового оприлюднення результатів кінцевого розподілу державного замовлення за конкретними ВНЗ та спеціальностями у них) [4; 10].

Зважаючи на вітчизняну специфіку формування обсягів державного замовлення, прозорішою та реалістичнішою порівняно з вищою освітою є ситуація у професійно-технічному навчанні, де відповідні показники формуються на підставі конкретних договорів між закладами і роботодавцями – замовниками, що передаються до профільного територіального підрозділу державної адміністрації, де узагальнюються і подаються до Мінекономрозвитку і Міносвіти.

Отже, важливим пріоритетом у сфері регулювання організаційно-економічних засад і практики професійного навчання на виробництві у ближчій і середньостроковій перспективі залишиться збалансування джерел і статей відповідних витрат у загальнодержавному і галузевому масштабах, а також оптимізація чинної практики їх оподаткування як ключові засоби кардинального поліпшення поточних тенденцій фінансування підприємствами реального сектору професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації персоналу.

Як відомо, Мінекономіки розраховує обсяги підготовки кадрів у межах держзамовлення в натуральному і вартісному вимірах відповідно до методики, затверджені Постановою Кабінету Міністрів України від 20.05.2013 р. № 346 «Про затвердження Методики розрахунку орієнтовної середньої вартості підготовки одного кваліфікованого робітника, фахівця, аспіранта, докторанта» [11], яка оперує показниками мінімальних економічно обґрунтованих витрат за 11 критеріями, деякі з яких (насамперед: тарифи на комунальні послуги та енергоносії; витрати на придбання реактивів, сировини, матеріалів для проведення лабораторних, практичних робіт, витратних матеріалів для комп'ютерної техніки та оргтехніки, пально-мастильних матеріалів, проведення поточного ремонту, технічного огляду та технічного обслуговування основних фондів, оплату послуг з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій; капітальні витрати на придбання або створення основних засобів, навчального, лабораторного, спортивного, виробничого обладнання, предметів довгострокового користування, приладів, механізмів, меблів, комп'ютерної техніки та оргтехніки, капітальне будівництво, ремонт, реконструкцію та реставрацію приміщень, будівель, споруд,

транспортних засобів, що використовуються у навчально-виховному процесі) швидко застарівають.

Зведені проектні обсяги державного замовлення включаються до проекту Державного бюджету України на відповідний рік, а після набрання чинності законом України «Про державний бюджет» замовники подають до Мінекономіки остаточні пропозиції державного замовлення на плановий рік із визначенням показників вартості підготовки, обсягу замовлення та необхідних видатків з державного бюджету. На завершення уряд постановою затверджує загальні обсяги державного замовлення за кожним освітнім рівнем, напрямом і спеціальністю.

Розміщення державного замовлення здійснюється на конкурсних засадах (окрім винятків, передбачених законодавством). Строки, порядок проведення конкурсу, склад конкурсної комісії та основні критерії відбору виконавців визначаються постановою Кабінету Міністрів України від 20.05.2013 р. № 363 «Про затвердження Порядку розміщення державного замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів» [12].

Загальні обсяги фінансування спектру видів професійного навчання персоналу підприємства складаються з відповідних витрат безпосередньо за місцем роботи та навчання на договірних умовах за межами підприємства. Визначення обсягів фінансування здійснюється за затвердженим планом-графіком професійного навчання кадрів за видами, професіями, спеціальностями, формами і термінами навчання, складеним на підставі розрахунків середніх розмірів вартості навчання (норм витрат на навчання) одного учня та утримання відомчих закладів професійної освіти (вищих, професійно-технічних), навчально-виробничих центрів, навчально-курскових комбінатів, що перебувають на самостійному балансі. При цьому враховуються як видатки на навчання за професіями, спеціальностями, видами і формами, що мають місце на час планування, так і прогнози показники інфляції.

Фінансові витрати передусім складаються з коштів на:

- заробітну плату викладачів, майстрів, інструкторів виробничого навчання, а також нарахування на заробітну плату;
- власне навчальні потреби (витратні матеріали, в тому числі сировину, спецодяг, канцелярські товари, необхідні для

забезпечення навчального процесу, бланки документів про закінчення навчання тощо; амортизацію устаткування).

Деталізуючи класифікацію основних статей витрат у сфері професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації персоналу на виробництві, серед них виділяють [2]:

– витрати на оплату праці персоналу, безпосередньо залученого до організації професійного навчання, з урахуванням спектру обов'язкових нарахувань на фонд оплати такої праці (а саме: викладачів, майстрів, інструкторів виробничого навчання з відривом і без відриву від виробництва на курсах, у навчально-виробничих центрах, навчально-курскових комбінатах тощо, а також у формі індивідуального та курсового навчання безпосередньо на виробництві; викладачів курсів підвищення кваліфікації керівних працівників і фахівців, що організуються на підприємстві; членів екзаменаційних комісій з проведення іспитів та заліків; керівників виробничої практики студентів та учнів вищих і професійно-технічних навчальних закладів; працівників, що виготовляють наочні прилади і технічні засоби навчання, специфічні для конкретного підприємства; адміністративного і допоміжного персоналу, не пов'язаного з викладанням безпосередньо);

– витрати на утримання і вдосконалення матеріально-технічної бази навчального закладу підприємства (на оплату послуг зв'язку, в тому числі підключення до електронних інформаційних мереж, пошти; транспортних послуг сторонніх організацій; комунальних послуг та інших господарських, у тому числі амортизаційних та організаційних, витрат; витрат з оренди приміщень, іншого майна та обладнання, що використовується в навчально-виховному процесі; послуг поточного і капітального ремонтів основних засобів; витрат на придбання устаткування, інвентарю, навчальної літератури, різноманітних навчально-методичних посібників і програм для навчально-виробничих центрів, навчально-курскових комбінатів та інших навчальних закладів підприємств, що знаходяться на самостійному балансі);

– витрати на супроводження процесу професійного навчання персоналу (на: отримання відповідних ліцензій і дозволів; виплату стипендій студентам, направленим підприємствами на навчання до вищих закладів освіти за рахунок коштів підприємства; підвищення кваліфікації керівних працівників і фахівців, викладачів та інструкторів навчально-виробничих центрів, навчально-курскових

комбінатів та інших навчальних закладів системи професійного навчання персоналу на виробництві, їх службові відрадженья; оплату пільг, що надаються особам, які навчаються у вечірніх і заочних закладах вищої освіти, на період виконання лабораторних робіт, складання заліків та іспитів, підготовки й захисту дипломних робіт і проєктів тощо; оплату відпусток, що надаються для складання іспитів до аспірантури, навчання в аспірантурі заочно, навчання та складання іспитів у вечірніх (змінних) закладах професійно-технічної освіти, вечірніх (змінних) школах для працюючої молоді; первинну підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації робітників для інших підприємств і організацій).

При цьому розмір заробітної плати осіб, залучених до проведення навчання працівників, не може бути меншим за розмір ставок погодинної оплати праці зайнятих в усіх галузях економіки за проведення навчальних занять. Водночас оплата праці кваліфікованих робітників, які виконують функції з навчання учнів, підвищення кваліфікації або навчання зайнятих іншим професіям без звільнення від основної роботи, має здійснюватися за ставками, затвердженими керівництвом підприємства; діяльність керівників виробничої практики оплачується підприємством додатково та щомісячно (у відсотках до їх основної заробітної плати) впродовж усього періоду практики.

Згідно із Наказом Держкомстату України від 13.01.2004 р. № 5 «Про затвердження Інструкції зі статистики заробітної плати» [13], витрати на підготовку та перепідготовку кадрів (окрім витрат на заробітну плату) не належать до фонду оплати праці. При цьому, у відповідності із Постановою Кабінету Міністрів України від 22.12.2010 р. № 1170 «Про затвердження переліку видів виплат, що здійснюються за рахунок коштів роботодавців, на які не нараховується єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [14], вказаний внесок на витрати на підготовку та перепідготовку кадрів (за винятком суми заробітної плати, що зберігається за основним місцем роботи працівників на час їх навчання в системі підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів з відривом від виробництва) не нараховується.

Визначення потреби в навчанні персоналу на підприємствах реального сектору економіки має ґрунтуватися на періодичних опитуваннях, тестуваннях, аналізі результатів їх функціонування, що дозволяють встановити відповідність між професійними знаннями,

вміннями, навичками, які повинні мати працівники для виконання поточних і перспективних завдань на конкретному робочому місці (в тому числі з урахуванням перспектив реструктуризації, техніко-технологічного переоснащення підприємства) та наявними характеристиками їх трудового потенціалу.

На жаль, за даними вибіркового обстеження витрат на робочу силу, проведених Держстатом України, низька частка видатків на фінансування професійного навчання працівників дедалі скоротилася з 0,3% фонду заробітної плати у 2001 р. до 0,1% в останні кілька років (починаючи з 2014 р.), внаслідок чого в абсолютному вимірі на ці потреби в середньому за місяць у розрахунку на пересічного працівника припадало від 2-3 грн. на малих підприємствах до 10 – на підприємствах з кількістю зайнятих 1000 осіб і більше [2]. Водночас, як свідчить вітчизняний та зарубіжний досвід, оптимальними вважаються затрати на професійне навчання в обсязі 3-4% фонду заробітної плати [1].

Як до проведення теоретичного і виробничого професійного навчання, так і до керівництва виробничою практикою в Україні мають залучатися лише досвідчені фахівці й висококваліфіковані робітники, які мають стаж роботи за професією не менше 3-х років, а поряд з цим – вищу освіту і відповідну кваліфікацію, в першому випадку, та високі виробничі показники, в другому.

Серед гострих поточних проблем фінансування витрат на професійну підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації персоналу в Україні слід відмітити:

- незадовільні розміри оплати праці викладачів, залучених до теоретичного навчання, що є нижчими за ставку погодинної оплати праці зайнятих в усіх галузях економіки;
- не виплату винагороди за проведення іспитів або заліків членам екзаменаційних комісій, запрошеним зі сторони, і викладацькому складу;
- відсутність надбавок до заробітної плати працівників підприємства за керівництво практикою;
- низьку якість навчального устаткування й інвентарю, в тому числі у відомчих закладах професійної освіти;
- необґрунтовану економію на низці витрат відомчих закладів і навчальних центрів професійної освіти завдяки мінімізації доволі важливих для їх належного функціонування господарських, адміністративних та інших супровідних витрат

(зокрема, витрат у рамках відповідних закупівель за конкурсом).

Як засвідчує зарубіжний досвід розвитку системи професійної освіти [5], у більшості розвинутих країн її фінансування децентралізоване; отже, основні повноваження щодо реалізації пріоритетів у сфері підготовки кадрів несуть місцеві органи влади, зобов'язані регулярно проводити моніторинг потреб підприємств на підпорядкованій території, визначати й оптимізувати можливості (в тому числі ресурси позабюджетні та власних бюджетів) їх співпраці із закладами професійного навчання. Найчастіше ця співпраця приймає форми реалізації програм учнівства із залученням спеціалістів підприємств, надання податкових пільг у контексті пріоритетів територіального господарства (значний досвід напрацьовано в Польщі, Чехії, Фінляндії, Франції). Активний діалог представників закладів професійного навчання, місцевої влади і роботодавців дозволяє обґрунтовано формувати і швидко актуалізувати перелік нині затребуваних і перспективних професій.

Дієвим механізмом підвищення організаційно-економічної ефективності функціонування сфери професійної освіти в Данії та Естонії, наприклад, стало об'єднання закладів (традиційних ПТНЗ, професійних коледжів, центрів з перепідготовки та підвищення кваліфікації) у потужні навчальні центри [5].

Попри доволі незначну частку у загальному фінансуванні системи професійної освіти (менше 5%), роботодавці Фінляндії платять учням заробітну платню згідно із трудовими договорами на період навчання на підприємствах, отримуючи фінансову компенсацію для покриття витрат на організацію і проведення такого навчання. Промислові, сільськогосподарські, ремісницькі, торгівельні підприємства Франції, незалежно від кількості працівників та обсягів виробництва, сплачують обов'язковий податок на учнівство у розмірі 0,5% фонду оплати праці; масштабного поширення набула практика учнівства (як форми початкового професійного навчання з метою подальшого працевлаштування), на витрати за якою припадає приблизно 42% загального фінансування системи професійної освіти. В свою чергу в Данії кошти підприємств на учнівство, організоване на їх базі сягають 60% загальних видатків на професійну освіту, фінансування якої забезпечується законодавчо унормованою угодою держави, організацій роботодавців і профспілок, що

передбачає фінансування підготовки кадрів переважно без відриву від виробництва (із розподілом витрат між усіма навчальними закладами і виробничими підприємствами) [5].

Загалом, розв'язанню зазначених проблем, як і підвищенню якості регулювання решти складових і процесів підготовки кадрів для підприємств реального сектору вітчизняної економіки перешкоджає доволі повільний розвиток партнерських зв'язків між системою професійної освіти – вищої, професійно-технічної – і роботодавцями (зокрема, рівень залучення останніх до розробки навчальних програм, атестації випускників, оцінки якості підготовки робітничих кадрів і спеціалістів з вищою освітою).

В цьому контексті до пріоритетних напрямів удосконалення системи професійного навчання на виробництві слід, зокрема, віднести:

- розробку та реалізацію загальнодержавної стратегії кластерної взаємодії територіальних підсистем підприємств реального сектору економіки та закладів професійної освіти;
- удосконалення та затвердження методичних рекомендацій щодо розрахунку обґрунтованої вартості підготовки кваліфікованих працівників на виробництві;
- визначення переліків пріоритетних професій для регіональних підсистем реального сектору економіки в рамках функціонування робочих груп у складі представників місцевих органів влади і самоврядування (як медіатора діалогу та учасника процесу формування регіонального замовлення на підготовку кадрів на локальному рівні), закладів професійно-технічної освіти, роботодавців;
- поширення ефективного вітчизняного досвіду щодо забезпечення належної якості послуг навчальних центрів професійної освіти як для їх зовнішніх замовників, що сплачують вартість навчання за ринковими цінами, так і для працівників підприємств, що є балансотримачами зазначених закладів;
- надання навчальним центрам статусу самостійної юридичної особи з метою підвищення рівня їх фінансування, самоокупності та якості послуг, що надаються споживачам, завдяки спільному використанню цієї інфраструктури низкою близьких за профілем підприємств;
- подальшу оптимізацію підходів до оподаткування

підприємств, які порівняно з іншими витрачають значні кошти на професійне навчання персоналу безпосередньо на виробництві та в спеціалізованих центрах професійної освіти, в тому числі відомчих;

- опрацювання механізму цільового виділення на потреби фінансування професійного навчання працівників коштів державного та місцевих бюджетів;
- унормування та запровадження практики укладення договору (контракту) на предмет відпрацювання особою, яка закінчила вищий чи професійно-технічний навчальний заклад, отримала нову спеціальність (кваліфікацію), не менше ніж 3 років на підприємстві, що оплатило ці послуги.

#### Бібліографічні посилання

1. Синенко Н. Організація професійного навчання кадрів на виробництві [Електронний ресурс] / Н. Синенко // HR лига. Сообщество кадровиков и специалистов по управлению персоналом. – 24.12.2007. – Режим доступу: <https://hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=786>.
2. Савченко В.А. Фінансування професійного навчання персоналу на виробництві в Україні [Електронний ресурс] / В.А. Савченко, М.Д. Гемма. – Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/2010/18328/1/42-51.pdf>.
3. Білоус Л.Й. Організаційно-правове забезпечення професійного навчання робітничих кадрів / Л.Й. Білоус // Innovative solutions in modern science. – 2016. – № 8 (8). – Р. 4-21.
4. Світяшук І. Державне фінансування підготовки кадрів у вищій освіті: досвід та виклики [Електронний ресурс] / І. Світяшук, А. Солодько, Є. Стадний. – Центр дослідження суспільства, 2014. – Режим доступу: [http://iro.org.ua/uploads/Report\\_CSR\\_finance\\_HEI.pdf](http://iro.org.ua/uploads/Report_CSR_finance_HEI.pdf).
5. Покідіна В. Врятувати професійну освіту [Електронний ресурс] / В. Покідіна // Проект «Ціна держави». – 7.04.2016. – Режим доступу: <https://www.segodnya.ua/opinion/pokidinacolumn/vryatuvati-profesyynu-osvtu-705822.html>.
6. Галайда Т.О. Підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації персоналу на підприємствах в сучасних умовах / Т.О. Галайда, І.М. Савицька // Економіка і регіон. – 2011. – № 2 (29). – С. 118-122.
7. Грибик І.І. Проблеми розвитку персоналу на вітчизняних підприємствах [Електронний ресурс] / І.І. Грибик, Г.Р. Копець. – Режим доступу: [http://vlp.com.ua/files/37\\_10.pdf](http://vlp.com.ua/files/37_10.pdf).
8. Алексеева Н.Ф. Шляхи удосконалення професійного навчання персоналу машинобудівного підприємства / Н.Ф. Алексеева,



М.О. Вороніна // Вісник КДПУ ім. М. Остроградського. – 2010. – Вип. 1 (60), ч. 1. – С. 190-196.

9. Закон України «Про формування та розміщення державного замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів» від 20.11.2012 № 5499-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5499-17>.

10. Постанова Кабінету Міністрів України від 12.07.2017 № 511 «Про державне замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, на підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів у 2017 році» у редакції від 18.10.2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/511-2017-%D0%BF>.

11. Постанова Кабінету Міністрів України від 20.05.2013 № 346 «Про затвердження Методики розрахунку орієнтовної середньої вартості підготовки одного кваліфікованого робітника, фахівця, аспіранта, докторанта» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/346-2013-%D0%BF>.

12. Постанова Кабінету Міністрів України від 20.05.2013 № 363 «Про затвердження Порядку розміщення державного замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів» у редакції від 11.12.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/363-2013-%D0%BF>.

13. Наказ Державного комітету статистики України від 13.01.2004 № 5 «Про затвердження Інструкції зі статистики заробітної плати» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0114-04>.

14. Постанова Кабінету Міністрів України від 22.12.2010 № 1170 «Про затвердження переліку видів виплат, що здійснюються за рахунок коштів роботодавців, на які не нараховується єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1170-2010-%D0%BF>.

© Богуш Л.Г., 2018

## **РОЗДІЛ 2. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ КРАЇНИ**

### **2.1. Інституційні особливості розвитку фінансового ринку України**

#### **2.1.1. Трансформація сучасних фінансових інститутів України: детермінанти формування та регуляторні аспекти стратегії розвитку**

Український фінансовий ринок, як і світовий, постійно підлягає істотним якісним та кількісним змінам, які полягають в ускладненні його структури та посиленні конкуренції між фінансовими установами. Основою сучасних стратегічних спрямувань розвитку фінансової системи України є визначення балансу цілей щодо європейських інтеграційних процесів; лібералізації фінансових ринків, збалансованості економічних інтересів учасників ринків; прозорості, ефективності та незалежності регуляторних дій в умовах макроекономічної стабілізації національних ринків під впливом процесів глобалізації.

Особливе місце в контексті формування стратегії розвитку фінансового ринку України займає визначення та врахування детермінант впливу: детермінанти боргової політики, трансформації фінансових інститутів, мультиполярність у світовій валютній системі, детермінанти трансформації відносин споживання, детермінанти дезінфляційних процесів, віртуалізація світового фінансового ринку.

Досвід країн Південно-Східної Азії та реалії України у перші роки накопичення зовнішнього корпоративного боргу засвідчили неспроможність корпоративного сектору правильно оцінити ризики зовнішнього кредитування і встановити межі безпечних запозичень[9]. Боргові проблеми розвинутих економік, уповільнення темпів розвитку світової економіки та суттєве погіршення очікувань щодо її подальшого розвитку зумовили нестабільність на світових фінансових ринках та вплив капіталів із країн, що розвиваються, до розвинутих країн, посилюючи глобальні дисбаланси.

Важливим принципом пояснення закономірностей трансформації сучасних фінансових інститутів слугує їх спрямованість на полегшення процесів контракції [41]. Специфічні риси фінансових інститутів у різних країнах значною мірою визначають їх можливості скористатись вигодами і вберегтися від ризиків глобалізації; саме національна модель функціонування фінансової сфери стає чи не визначальною детермінантою розподілу вигід та витрат від участі країни в глобалізаційних процесах між різними верствами її населення.

Наявність альтернативних резервних валют, здатних виконувати функції світових грошей у глобальній економіці приводить до валютної мультиполярності [4], що дозволить інвесторам більш гнучко управляти портфелем інвестицій, за рахунок валют, яким притаманні менші ризики та інші валютні дисбаланси.

Інтернаціоналізація споживання привела до порушення балансу між виробництвом і споживанням в окремих країнах [17], до диспропорції національних виробничих можливостей та стандартів споживання. У фінансовій сфері це призводить до зростання фінансової заборгованості й фінансової залежності країн, що розвиваються, від розвинутих країн.

Пошук власної моделі розвитку, побудованої на використанні досягнень розвинутих країн та збереженні власних культурних, економічних, інституційних традицій є вдалою інтерпретацією моделей споживання продуктів та послуг на реальному та фінансовому ринках країни.

Канали впливу глобалізації на процеси зниження інфляції за визначення фахівців МВФ: «зміни спонукальних факторів політики», канал торгівельної інтеграції та зниження цін, канал зростання продуктивності, канал зниження залежності інфляції від стану національного ділового циклу[5, с. 106],

Віртуалізація світового фінансового ринку актуалізувала інформаційну природу сучасної фінансової системи [23]. Світова валютно-фінансова система проявляє трансформаційні характеристики.

Трансформація сучасної моделі фінансового ринку України поступово зміцнює регуляторну складову окремих сегментів, долає фрагментарність ринку та низьку капіталізацію. значна увага припадає на проблеми секторів фінансових інститутів щодо зниження системних ризиків функціонування, у тому числі за

рахунок розширення інструментів страхування фінансових послуг та розвитку накопичувальних пенсійних недержавних інститутів. пожвавлення фондового ринку, тощо.

Еволюційний поступовий розвиток основ регульованої ринкової економіки в Україні потребує формування адекватної сьогоденню інституційної структури кредитної системи. Забезпечення достатнього рівня її функціонування визначатиме результативність не лише фінансової системи України, але й усієї економіки. В межах інституційної структури кредитної системи активно функціонують банківська підсистема, небанківська та регуляторно-наглядова. Їх кількісні, якісні показники діяльності вказують на різні темпи, швидкість та щільність зростання.

Кредитна система є складовою фінансового ринку, в свою чергу більш складної багаторівневої системи. Фінансовий ринок, або за товарним критерієм - ринок фінансових послуг, на сучасному етапі розвитку структури економіки України є найбільш потужним та прогресивним, перспективним та інноваційним серед наявних структурних елементів національної економіки. В свою чергу, його можливо розглядати, по-перше, за окремими складовими – ринками різних за характером та функціями, які є достатньо сформованими та такими, що ще формуються. По-друге, оцінку та аналіз структури ринку необхідно здійснювати за інституційними критеріями. Складовими фінансового ринку виступають ринок банківських послуг, ринок цінних паперів, ринок страхових послуг та ринок небанківських грошово-кредитних послуг [1]. Виокремлення кредитної системи у складі фінансового ринку пов'язано із необхідністю постійного функціонального дослідження, оцінки впливу кредитування на фінансові та економічні процеси.

Світова практика надає багато прикладів виникнення та розвитку різних видів кредитних установ, однак найпоширенішою у країнах з ринковою економікою є така: банки та небанківські установи, що доповнюють діяльність банків, зв'язують окремі ланки кредитної системи. Становлення кредитної системи України характеризується тим, що поряд з банками почали функціонувати небанківські кредитно-фінансові установи, а саме: кредитні спілки, фінансові компанії, інші кредитні установи. Функції банківських та небанківських установ тісно взаємопов'язані. Діяльність кредитних інститутів забезпечена регуляторними діями відповідних органів, а їх

фінансова стійкість та безпека - наглядом на різних рівнях системи. В нашій країні в теоретичній та практичній площині розвивають мікро-, мезо- та макропруденційний нагляд кредитних інститутів, фінансово-кредитних та орієнтують його щодо виявлення ризиків, перелік яких збільшується за рахунок поширення меж їх ідентифікації [8, 19, 28, 42], визначається взаємодія та рівень співвідношення функцій регулювання та нагляду [1, 7].

Динамічно зростаючий сектор небанківських фінансових установ України характеризується на сучасному етапі зростанням як кількісних, так і якісних показників їхньої діяльності.

Кількість кредитних спілок (КС) в Державному реєстрі фінансових установ України за станом на 30 вересня 2017 року скоротилася на 124 установи (23,8%), або в порівнянні з аналогічною датою 2016 року – до 397. За даними регулятора, найбільша кількість кредитних спілок знаходиться в Києві та Київській області (43, або 10,8% від загальної кількості), Луганській (37, або 9,3%), Донецькій (30, або 7,6%) і Харківській (24, або 6%) областях [11].

Станом на 31.03.2017 адміністраторами недержавних пенсійних фондів укладено 64,5 тис. шт. пенсійних контрактів, що більше на 7,5% (4,5 тис. шт.) порівняно зі станом на 31.03.2016 [22].

Провідну роль серед усіх кредитних установ в Україні сьогодні продовжують відігравати комерційні банки. Нерозвиненість небанківського фінансового сектора в Україні не розкриває його потенційних можливостей щодо фінансування реального сектора економіки [6]. Ураховуючи реальний стан вітчизняних підприємств, значну їх потребу у додаткових коштах, а також часткове запозичення досвіду становлення небанківських кредитних установ за кордоном, можна говорити про те, що невдовзі і ця частина кредитних установ вийде на новий етап свого розвитку, створюючи значну конкуренцію банківським установам, а для підприємств - можливість доступу до дешевих і якісних фінансових продуктів і послуг. кредитних установ.

Аналіз структури органів державного регулювання фінансового ринку показав, що модель регулювання та нагляду за фінансовим сектором в Україні, має більше відповідати сучасним вимогам. В теперішній час кращий рівень

структурованості та методичного забезпечення має нагляд і регулювання діяльності банківських установ. В той же час як відповідна діяльність Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку та Національної комісії з ринків фінансових послуг перебуває на етапі формування базових складових.

Досвід використання об'єднаних органів нагляду за діяльністю фінансового сектору в окремих європейських країнах: Австрії, Данії, Німеччині, Норвегії, Великої Британії Швеції, в ряді країн центральної Європи Латвії, Естонії, Словаччині, Угорщині вказує на необхідність формування вітчизняної системи нагляду за кредитним сектором. Протягом останніх років фінансовий сектор багатьох країн зазнав значних трансформацій. Це, насамперед, стосується інституційних змін, появи фінансових конгломератів, значного зростання обсягів і зміни структури активів окремих секторів, тощо. Такі зміни об'єктивно зумовили потребу в нових підходах до регулювання та нагляду за діяльністю установ на ринку фінансових послуг, а також необхідність запровадження нових моделей наглядових систем.

Фінансове регулювання ЄС було визначено «занадто слабким, що потребує посилення», за результатами аналізу групи Жака де Лароз'єра, та за рекомендаціями якої Єврокомісії створено дві нові установи. Основна мета створення - посилення регулювання діяльність фінансових організацій в Європі. Європейська система фінансового нагляду (European System of Financial Supervisors, ESFS) та Європейська рада з системних ризиків (European Systemic Risk Council, ESRC)- це системи щоденного контролю за діяльністю фінансових установ, який раніше здійснювали місцеві регулятори в кожній з країн [15, р. 47, 43]

Нині у всьому світі відбувається проникнення капіталів — банків, страхових компаній, пенсійних фондів. У цих умовах розрізнений нагляд за кожним окремо взятим фінансовим закладом втрачає свою ефективність. Більшість розвинутих країн уже прийняли рішення про об'єднання наглядових функцій, наприклад, у Великобританії 12 наглядових органів об'єднуються у єдиний.

Грунтуючись на загальноєвропейських і світових тенденціях, доцільною є об'єднання органів нагляду за інститутами фінансового ринку. Функції регулювання діяльністю кредитних установ можливо спрямувати до Національного банку України з

передачею повноважень НКРФП, що дозволить усунути дублювання певних функцій, скорочення операційних витрат і забезпечення прозорості ринку та умов роботи кредитних установ. Це дає змогу також вирішити проблему «малих банків», які можливо трансформувати в інший вид кредитних інститутів з обмеженим колом фінансових, кредитних операцій. Вирішуємо таким чином ще й завдання відповідного нагляду за кредитними інститутами.

В Україні передбачається створення ефективної системи державного регулювання ринків фінансових послуг ще відповідно Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг»[29]. Поряд з удосконаленням механізму регулювання ринку фінансових послуг [3] потребує визначення інституційних основ нагляду. Серед принципів інституційних основ нагляду заявлено інтеграцію фінансового нагляду в єдиному органі і незалежність цього наглядового органу від виконавчої влади. Держава повинна бути впевнена в тому, що фінансові інститути, які працюють у кредитній сфері, є фінансово здоровими. Увага до кредитних установ-складових кредитної системи - має бути особливою. Залучення коштів від юридичних та фізичних осіб і надання кредитних послуг, з одного боку, слугує прискоренню економічного розвитку, з іншого боку, містить боргові проблеми з обох боків взаємодії. Саме на цьому і повинен сконцентруватися нагляд.

Ефективне функціонування кредитного ринку та його структурних елементів значною мірою залежить від організації регулювання та нагляду за діяльністю кредитних інститутів. Відповідний рівень організації регулювання та нагляду можливо забезпечити при наявності передумов його становлення. Серед передумов - створення методичної, організаційної бази діяльності та взаємодії, визначення параметрів ліцензування, контролю, нормативів. Важливою передумовою є розробка стратегії розвитку кредитної системи щодо її інституційної структури та функціональної узгодженості.

Фактори диференціації інститутів кредитної системи:

- вплив світової фінансової системи;
- залежність від Євроінтеграційних процесів;
- необхідність виконання умов отримання фінансових запозичень;

- ризики, їх диференціація, системний характер;
- еволюційні процеси розвитку кредитних відносин в країні змінює структуру Державних установ щодо всіх секторів економіки.

### **2.1.2. Фінансова стійкість та безпека фінансових інститутів-посередників**

Фінансовий ринок, або за товарним критерієм - ринок фінансових послуг, на сучасному етапі розвитку структури економіки України є найбільш потужним та прогресивним, перспективним та інноваційним серед наявних структурних елементів національної економіки. В свою чергу, його можливо розглядати, по-перше, за окремими складовими – ринками різних за характером та функціями, які є достатньо сформованими та такими, що ще формуються. По-друге, оцінку та аналіз структури ринку необхідно здійснювати за інституційними критеріями. Складовими фінансового ринку виступають ринок банківських послуг, ринок цінних паперів, ринок страхових послуг та ринок небанківських грошово-кредитних послуг [24].

Фінансово-кредитні інститути відносяться до особливої категорії ділових підприємств, названих фінансовими посередниками. Залучаючи капітали, заощадження населення й інші вільні кошти, що вивільняються в процесі господарської діяльності, вони представляють їх у тимчасове користування тим, хто має потребу в додатковому капіталі.

В умовах ринкового господарювання велика кількість підприємств не обходиться без послуг фінансового посередництва.

Управління ресурсами підприємств фінансових посередників - це діяльність, пов'язана з залученням коштів вкладників і інших кредиторів та їх ефективним розміщенням. Важлива роль в управлінні ресурсами належить самим фінансовим установам. При цьому їм необхідно виконувати вимоги Національного банку України, Національної комісії цінних паперів та фондового ринку, Національної комісії регулювання ринку фінансових послуг про дотримання встановлених економічних нормативів і проводити збалансовану пасивну й активну політику. Процес управління активами і пасивами націлений на залучення максимально припустимого обсягу ресурсів (як власних, так і



позикових) і їхнє розміщення в максимально дохідні активи, що володіють заданим рівнем ліквідності і мають обмежений рівень ризику.

Фінансові компанії здійснюють кредитування клієнтів шляхом купівлі їх боргових зобов'язань. Серед фінансових компаній важливе місце посідають холдинг-компанії. Купівля зобов'язань дозволяє їм тримати великі пакети акцій компаній і здійснювати контроль над їх діяльністю. До фінансових компаній відносяться і кредитні установи, що обслуговують гуртову та роздрібну торгівлю, зокрема, діючі у сфері споживчого кредиту.

Пенсійні фонди створюються фірмами для виплати пенсій працівникам і службовцям. Створення таких фондів дозволяє зменшити податкові платежі фірми та використовувати їх для купівлі акцій інших компаній, що забезпечує зміцнення фінансової могутності даної компанії.

Розвиток фінансового ринку віддзеркалюється у розвитку його інституційної структури. Ефективність розвитку ринку залежить від його оптимального структурного розвитку та відповідної законодавчої бази [40], а також від використання інноваційних фінансових технологій. «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» [34] слугує законодавчою основою розвитку всіх напрямків і учасників ринків інвестицій та підвищення рівня безпеки їх діяльності.

В умовах нестабільності, розвиток фінансових ринків вимагає регуляторних процесів на макрорівні економіки країни та на мезорівні фінансового ринку, його складових. Ці процеси мають реалізовуватися в межах сформованої стратегії розвитку, в якій всі елементи діють за умов постійної оцінки, врахування та підтримки відповідного стану та рівня фінансової стійкості та фінансової безпеки.

Фінансову стійкість та безпеку можливо розглядати за двома підходами: окрема ідентифікація кожного стану як окремої характеристики та розгляд фінансової безпеки як підсистеми фінансової стійкості. За результатами дослідження, в якості робочої гіпотези, для макрорівня окремих фінансових інститутів обрано другий варіант, коли фінансова стійкість забезпечується результатами стратегічного фінансового менеджменту та підсистем стратегій фінансової безпеки та антикризового

управління. Для мезорівня та макрорівня необхідно використовувати перший підхід.

Критеріями формування стратегічної системи фінансової стійкості та безпеки фінансових ринків пропонуємо визначити наступні: урахування інтересів всіх учасників ринків: основних, посередників, інфраструктурних; урахування наступних принципів формування системи: системності, комплексності розвитку у часі та просторі, синергічного ефекту взаємовпливу.

Чинники формування стратегічної системи фінансової стійкості та безпеки фінансових ринків : глобалізаційні процеси; поточна фаза економічного циклу; державне та міждержавне регулювання; міжринкова та внутрішньоринкова конкуренція; розширення спектру ризиків та підвищення їх рівня; інтенсивність та швидкість зміни умов функціонування та прийняття рішень; протиріччя між великою кількістю загальної інформації та обмеженістю спеціальної(цільової); обмеженість ресурсів; обмеженість та вичерпність клієнтської бази.

Визначені критерії формування стратегічної системи фінансової стійкості та безпеки фінансових ринків мають використовуватися в процесах формування. У системі менеджменту фінансових інститутів повинні бути розроблені альтернативні стратегії управління, складовою яких має бути система безпеки. Фінансова безпека, таким чином, виявляється складовою загальної системи безпеки. Стратегія формування системи управління фінансовою безпекою фінансового інституту повинна враховувати стратегії систем ресурсної та політичної безпеки. Захист від загроз на фізичному рівні та від злочинних намірів забезпечує стратегія та тактика ресурсної та політичної безпеки. Захист на економічному рівні вирішується стратегією, формами та методами антикризового управління, ризик-менеджменту, фінансового менеджменту.

Кожна стратегія серед показників, що складають стратегічну кількісно-оціночну складову, має враховувати вплив з боку визначених в статті чинників формування стратегічної системи фінансової стійкості та безпеки фінансових ринків.

### **2.1.3. Особливості діяльності фінансових інститутів на інвестиційному ринку**

На вітчизняному ринку фінансових послуг банківський сектор є наймасштабнішим і найбільш розвинутим. Небанківські фінансові інститути істотно поступаються не лише за обсягами ресурсів, але й за рівнем довіри до них з боку населення, що пояснюється значним досвідом роботи комерційних банків та активним регулюванням банківського сектору державними органами [33].

Найбільш популярною формою участі комерційних банків у інвестиційних процесах як фінансових посередників сьогодні є інвестування за допомогою механізмів середнього та довгострокового кредитування. На відміну від засновницьких операцій, використання банківського кредиту стимулює споживачів інвестицій ефективніше використовувати кошти, щоб забезпечити погашення кредиту та відсотків за його користування.

Незважаючи на те, що економіка постійно потребує внутрішніх джерел фінансування реального сектору економіки, основною тенденцією на ринку довгострокового кредитування у 2010-2018рр. було уповільнення темпів зростання довгострокових кредитів. Основною проблемою в кредитуванні на тривалі строки для комерційних банків є відсутність пасивів відповідної строковості.

Стає очевидним, що за можливості залучення пасивів на 1 рік і менше, видача кредитів у значних обсягах, на 10 років і більше, має підвищені ризики ліквідності, оскільки не гарантує повернення залучених депозитів у зазначені терміни. На перший погляд за відсутності забезпечення рефінансування активних операцій українських фінансових установ на міжнародних ринках капіталу, де є можливість рефінансування на терміни від п'яти років і більше, проблема взагалі не має вирішення: такі ресурси доступні далеко не всім представникам банківського сектору, і до того ж дістатися необхідного рівня кредитного рейтингу на міжнародних ринках досить складно з матеріальної точки зору [2].

Довгострокове кредитування банками здійснювати набагато простіше при взаємодії комерційних банків зі страховими компаніями, які володіють довгостроковими ресурсами. Банки та

страхові компанії, що входять у банківсько-страхові групи, вирішують проблеми з капіталізацією за рахунок перерозподілу коштів усередині групи. Окрім того, банківські послуги й послуги зі страхування, пропоновані спільно, прекрасно доповнюють один одного [14].

Враховуючи той факт, що страхові компанії є менш активними учасниками вітчизняного інвестиційного ринку, причиною чого є те, що акумульовані капітали належать індивідуальним страхувальникам і лише тимчасово знаходяться в розпорядженні страхової компанії, а відповідно, інвестиційний портфель страхової компанії має насамперед відповідати вимогам надійності, а вже потім – прибутковості, об'єднання в єдину банківсько-страхову групу може стати етапом переходу від консервативної інвестиційної політики страхових компаній до більш активного інвестування [18].

Як свідчить іноземний досвід, банківсько-страхові групи акумулюють величезні кошти, які інвестуються також і за допомогою інвестиційних і пенсійних фондів. У цілому банківсько-страхові групи працюють відповідно до концепції "фінансового супермаркету".

На відміну від всіх традиційних фінансових інститутів фінансові угруповання дозволяють запропонувати клієнтам комплексні програми грошового та фінансового посередництва: інвестиційного, страхового й банківського обслуговування. При цьому витрати при здійсненні різних фінансових операцій істотно знижуються і проявляється ефект синергії.

Для успішності впровадження такої моделі діяльності на вітчизняному ринку обов'язковою умовою є участь в ньому інвестиційних фондів. Однією із причин цього є те, що не зважаючи на визнання інвестицій комерційних банків в цінні папери традиційним напрямком банківського інвестування, в українських банках частка портфеля цінних паперів у сукупних активах на сьогоднішній день становлять близько 6% загальних активів банківської системи України, в той час як у міжнародній банківській діяльності на придбання цінних паперів банки спрямовують значну частину коштів (від 1/3 до 1/5 грошових ресурсів). Раніше у портфелі банків переважали інвестиційні цінні папери. Тепер банки переважно вкладають кошти у спекулятивні фондові інструменти. Банківські установи почали надавати перевагу доходам, що отримуються не від володіння

цінними паперами, а від проведення торговельних операцій з ними. Така інвестиційна стратегія передбачає нарощування обсягів зазначених вище операцій з метою отримання більших доходів [32].

Саме в той час, коли комерційні банки поступово втрачають здобуті раніше позиції на ринку цінних паперів, досить динамічно розвивається вітчизняний ринок спільного інвестування – основний конкурент банківського сектору щодо фінансового посередництва в сфері інвестицій. Поштовхом до активізації ринку ІСІ було прийняття Закону України "Про інститути спільного інвестування (пайові і корпоративні фонди)" № 2299 від 15.03.2001 р. Цим Законом була надана можливість створення й розвитку системи професійних інституціональних інвесторів, що мають реальну можливість залучення тимчасово вільних коштів населення України. Інститути спільного інвестування (ІСІ) відіграють важливу роль на інвестиційному ринку та є активними учасниками фінансового ринку. З початку 2010-х рр. почався новий етап у становленні та розвитку ринку спільного інвестування, який містить у собі багато можливостей залучення капіталу різних груп інвесторів та активізації інвестиційного ринку. З іншого боку, через специфіку функціонування та ряд нормативних обмежень інститути цього ринку виявляються дуже чутливим до негативних змін у фінансовому секторі: на фондовому ринку, банківській системі. Як результат, після фази активного зростання інвестиційні фонди опинилися у скрутному становищі.

Інститути спільного інвестування у всьому світі є одним з найбільш дієвих інструментів підвищення конкурентоспроможності країн і зниження ризиків індивідуальних інвесторів. Ефективність діяльності ІСІ значною мірою залежить від правового та інституційного середовища, що включає в себе нормативно-правову базу, згідно з якою проводиться діяльність ІСІ, а також системи регулювання їх діяльності.

Згідно прийнятого Закону «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» (2001 р.), ІСІ – це інвестиційні фонди, в яких акумулюються кошти інвесторів для подальшого отримання прибутку через вкладення їх у цінні папери інших емітентів, корпоративні права та нерухомість. [27] ІСІ - це нова для українського інвестора

можливість вкладення своїх заощаджень з метою їхнього примноження.

ІСІ виступають посередником між інвестором та емітентом. Так, наприклад, М.Коваленко та Л.Радванська називають їх організаційно-правовою формою діяльності, пов'язаною з об'єднанням грошових коштів інвесторів з метою отримання прибутку. Вони зазначають, що історично інвестиційною компанією визнається торговець цінними паперами, який, окрім провадження інших видів діяльності, може залучати кошти для здійснення спільного інвестування шляхом емісії цінних паперів та їх розміщення [12].

На думку В.Гриценко «в Україні в ролі інститутів колективного інвестування виступають професійні інвестори, які мають в своєму арсеналі великі обсяги капіталу, що надає їм можливостей для здійснення різноманітних видів інвестування»[6]. Л.Фурдичко при розгляді міжнародного досвіду й специфіки розвитку України, називає інститути спільного інвестування «ефективним інструментом нагромадження значних капіталів, обіг яких забезпечує гармонійний розвиток національної економіки» [35].

Існує широка кількість переваг вкладень саме в інститути спільного інвестування, серед яких потенційно досить висока дохідність, особливо у порівнянні з іншими, більш «традиційними» способами збереження та примноження капіталу, менші витрати часу на управління інвестиціями та можливість достатньо оперативного вилучення коштів, в разі такої необхідності.

С. О. Криниця наводить наступні головні переваги інвестиційних фондів порівняно з індивідуальним інвестуванням: 1. Професійне управління; 2. Диверсифікація інвестицій в інструменти фондового ринку; 3. Забезпечення високої ліквідності; 4. Зручність; 5. Вибір стратегії інвестування; 6. Управління ризиком[16].

Займаючи активну позицію на ринку залученого капіталу ІСІ повинні враховувати особливості діяльності та темпи розвитку інших посередників, особливо банківських установ. У сучасних умовах ІСІ можуть стати конкурентами комерційних банків (КБ) у боротьбі за гроші вкладників через вищу дохідність, якої вони можуть досягти [31]. Саме вища дохідність, яку

пропонують ІСІ, і є головним фактором притоку коштів до інвестиційних фондів.

Активами фонду управляє компанія з управління активами (КУА) – господарське товариство, яке здійснює професійну діяльність з управління активами інституційних інвесторів на підставі ліцензії, що видається Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) [26]. КУА вкладає активи ІСІ у фінансові активи на фондовому ринку, намагаючись при цьому отримати максимально можливу дохідність для інвесторів фонду.

Сукупні активи в управлінні та чисті активи ІСІ у 2015 році демонстрували схожі темпи зростання, що й у 2014-му - цього разу лише за рахунок венчурних фондів. Абсолютний приріст активів збільшився у 2015 році майже у півтора рази, ВЧА - був аналогічним, а відносний приріст для обох показників дещо зменшився через більшу базу порівняння, однак залишався двозначним (понад 10%). Станом на 31.12.2015 активи індустрії становили понад 236 млрд. грн., чисті активи - майже 200 млрд. грн. [10]

Розглянемо відношення активів ІСІ до ВВП. Вперше з 2011 року відношення активів ІСІ до ВВП у 2015 році зменшилося - другий номінально зріс більше, ніж перші (+24.7%). Тим не менше, обсяг активів ІСІ залишився на рівні понад 10% і становив майже 12% ВВП України (рис. 1). У той же час, співвідношення обсягів активів ІСІ та активів банків України у 2015-му році продовжувало зростати, причому, на тлі різкого скорочення банківської системи, пришвидшеними темпами - із 15.7% до 18.8%. Таким чином, із 2007-го року вага ІСІ відносно банків, що тоді дорівнювала 6.8%, зросла майже у 2.8 рази. Незважаючи на складну ситуацію в країні та в її економіці, потенціал для росту залишається значним: активи європейських інвестиційних фондів у 2015 році перевищили 86% ВВП ЄС (у 2014 році - 79%) [10].

За організаційно-правовою формою вони поділяються на два види: корпоративні інвестиційні фонди (КІФ) та пайові інвестиційні фонди (ПІФ).

КІФ – це ІСІ, створене у формі відкритого акціонерного товариства, в своїй діяльності повинне керуватися нормами загального законодавства, тобто нормами, якими керуються всі без виключення господарські товариства, та нормами

спеціального законодавства. ПФ – це ІСІ, в якому кожному інвестору належить певна частка в сукупному капіталі пайового інвестиційного фонду[27]. За період 2010-2015 років значне перевищення питомої ваги пайових інвестиційних фондів над корпоративними у загальній структурі інститутів спільного інвестування.

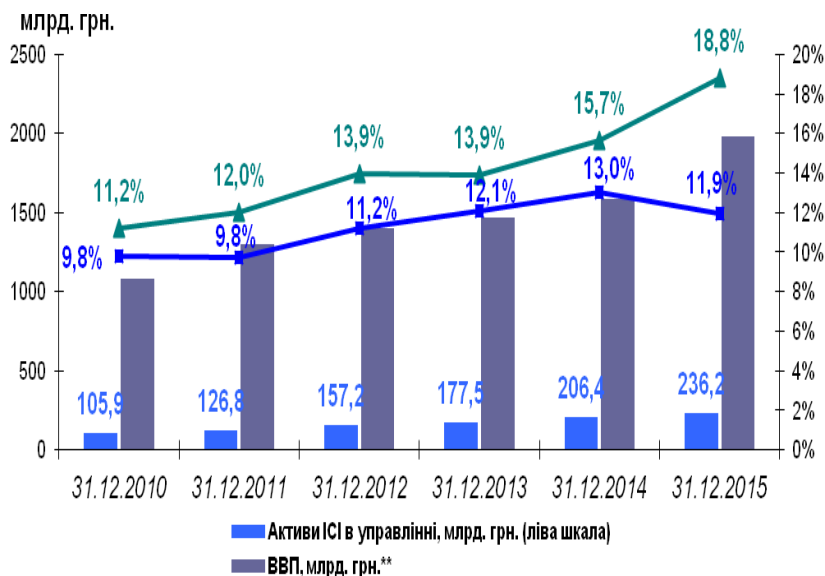


Рис. 1. Показники ІСІ щодо ВВП та активів банківської системи України

Примітка : побудована автором на основі [10]

Враховуючи специфіку різних типів та видів фондів робимо висновок, що інвестори в Україні віддають перевагу закритим інвестиційним фондам. Серед корпоративних інвестиційних фондів найбільш популярні є закриті недиверсифіковані інвестиційні фонди, а серед пайових інвестиційних фондів найбільш популярні венчурні.

Венчурні фонди займають основну частку як в структурі за типами фондів, так і в активах. Розглянемо вартість чистих активів ІСІ станом на 31.12.2015 року (рис.2).



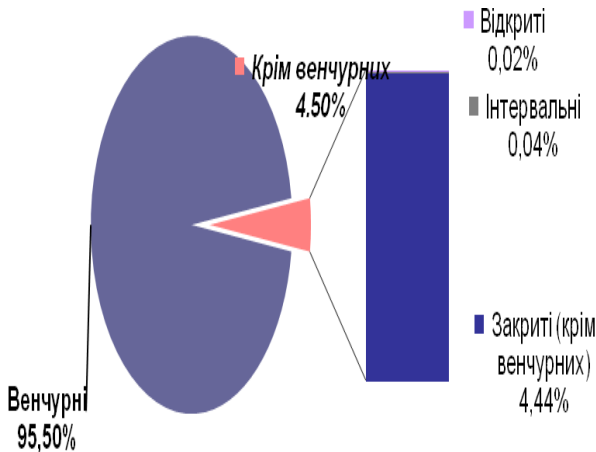


Рис. 2. Структура інвестиційних фондів станом на 31.12.2015  
Примітка : побудовано автором на основі [10]

З діаграми бачимо, що у відсотковому співвідношенні за вартість чистих активів венчурні фонди 95,5%. Це легко пояснюється тим, що ІСІ не популярні серед масового інвестора, а у компаній з управління активами не має впевненості в стабільності чи зростання фондового ринку, а саме біржового ринку. Така маленька кількість відкритих фондів показує низький попит серед інвесторів. В середньому 4,4% загальних активів знаходиться у закритих (невенчурних) фондів, а залишок розподілений між відкритими та інтервальними ІСІ, а саме 0,02% та 0,04% відповідно.

Доходність ІСІ у 2015 році загалом понизилася: для відкритих ІСІ середній показник опинився у негативній зоні (після двозначного приросту у 2014-му); для інтервальних – лишився вище нуля, але скоротився більш ніж удвічі; для закритих - у 2.5 рази, при цьому закриті фонди з публічною емісією показали у середньому значно кращі результати, аніж фонди з приватною пропозицією. Серед відкритих ІСІ фондів, які забезпечили зростання вартості вкладень інвесторів, у 2015 році

була майже половина. Практично усі відкриті ІСІ мали доходність за 2015 рік вище індексу УБ, а майже чверть - більше за гривневі депозити [10].

Наявність різновидів інститутів спільного інвестування - це, по-перше, необхідність врахування особливості в діяльності певного інституту, по-друге, вимога розробки специфічних регулюючих впливів. Насамперед, регулювання діяльності - це ринкове та державне та інституційне регулювання. Серед ринкових механізмів регулювання («ринкове саморегулювання») слід назвати механізми рівноваги попиту і пропозиції, конкуренції, ринкового ціноутворення, інфляції, економічних циклів тощо.

#### **2.1.4. Регуляторні аспекти діяльності інститутів спільного інвестування**

Державне регулювання складається з такого, що здійснюють повноважні державні макрорегулятори та «інституційного саморегулювання» за рахунок саморегулюючих організацій. Для ІСІ державним мегарегулятором є НКЦПФР.

Однією з умов отримання ліцензії на провадження діяльності з управління активами є подання саморегульованої організації професійних учасників фондового ринку, яка об'єднує КУА, що здійснюють діяльність з управління активами інституційних інвесторів (діяльність з управління активами). В якості саморегульованої організації професійних учасників фондового ринку, яка об'єднує КУА, що здійснюють діяльність з управління активами інституційних інвесторів (діяльність з управління активами), на сьогоднішній день виступає Українська асоціація інвестиційного бізнесу(УАІБ). Наявність інституційного регулювання є компромісом між ринковим саморегулюванням та державним регулюванням, що здійснюється певними державними мегарегуляторами.

На рівні державного регулювання використовують правові, адміністративні та економічні методи регулювання. Правове регулювання здійснюється за рахунок відповідних регулюючих законів. За рахунок адміністративного регулювання реалізуються регуляторні важелі заборони або дозволу певних напрямів та видів діяльності. Проведення відповідних реформ - це також адміністративний метод регулювання.

Економічні методи регулювання використовують різноманітні важелі та інструменти регулювання щодо ринку ІСІ. Важелі регулювання направлено на збалансування ринку, на підтримку його фінансової стійкості та безпеки. Важливим важелем регулювання виступає механізм пруденційного нагляду за діяльністю ІСІ. В процесі розвитку ринок втрачає свою збалансованість за рахунок різного обсягу та різної динаміки змін окремих учасників ринку. Інструменти регулювання використовуються в межах регулювання як для збалансування ринку, так і для його розвитку.

В межах здійснення пруденційного нагляду передбачається рух багатьох потоків інформації: регулярної та нерегулярної звітності, виконання перевірок тощо. ІСІ має взаємодіяти з багатьма установами, як контролюючими, так і тими, що допомагають компанії у здійсненні звичайної регулярної діяльності.

Основними напрямками, за якими здійснюється передача інформації наглядовим та контролюючим органам, є наступні [26]:

- НКЦПФР;
- Українська асоціація інвестиційного бізнесу (УАІБ);
- Державна служба фінансового моніторингу України (Фінмоніторинг).

Крім цього, компанія має взаємодіяти з професіоналами фінансового ринку та іншими фахівцями, до яких відносяться депозитарій, зберігач, аудитор, оцінювач майна. Також важливо відмітити, що компанія має подавати інформацію відносно діяльності фондів інвесторам у визначені строки. Графічно схему руху інформаційних потоків компанії з управління активами можна представити на рисунку 3.

Згідно ст. 4 Закону України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні», діяльність з управління активами - професійна діяльність учасника фондового ринку, яка здійснюється КУА на підставі ліцензії, - уповноважений орган, що приймає рішення про що видається НКЦПФР [27]. Згідно ч. 1 ст. 32 Закону «Про ІСІ» (ч. 1 ст. 66 Закону України «Про інститути спільного інвестування»), діяльність з управління активами інституту спільного інвестування (далі - ІСІ) провадиться компанією з управління активами на підставі ліцензії, що видається Комісією в порядку, встановленому

законодавством, за поданням відповідної саморегульованої організації професійних учасників фондового ринку - об'єднання учасників фондового ринку, що провадять професійну діяльність на фондовому ринку з управління активами інституційних інвесторів. З огляду на зазначене, важливим є дотримання встановлених законодавством ліцензійних умов щодо професійної діяльності учасника фондового ринку - КУА.

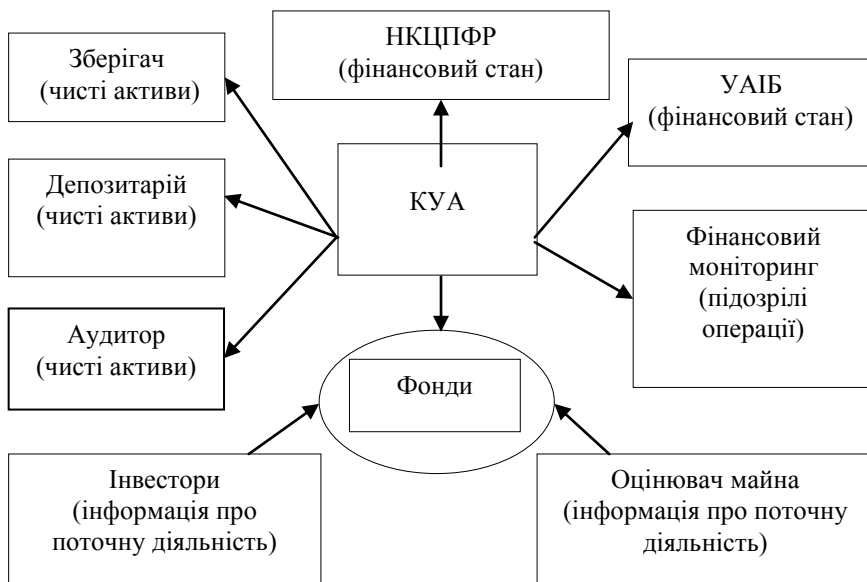


Рис. 3. Рух інформаційних потоків КУА  
Примітка: побудовано автором на основі [26]

Відповідно до «Концепції запровадження пруденційного нагляду за діяльністю професійних учасників фондового ринку», пруденційний нагляд - це система наглядових процедур Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку за дотриманням установою пруденційних правил, яка дозволяє зменшити наглядове навантаження на професійних учасників фондового ринку, діяльність яких не несе загрози невиконання зобов'язань перед існуючими клієнтами, і посилити наглядові зусилля за установами, діяльність яких є чи може бути загрозою для виконання таких зобов'язань[30]. Особливість КУА щодо ризиків діяльності також визначається у «Положенні щодо

пруденційних нормативів професійної діяльності на фондовому ринку та вимог до системи управління ризиками»[25], в якому істотними ризиками для них вказано операційний ризик, а також ринковий ризик та ризик ліквідності.

Відповідно до вказаних документів можемо вказати на інструменти державного економічного регулювання які мають властивості як врівноваження стану фінансового інституту, так і щодо його розвитку (таблиця 1).

Таблиця 1

Характер регуляторного впливу показників на діяльність ІСІ

назва показника (н-норматива)	збалансування	розвитку
мінімальний розмір власних коштів (н)		+
норматив достатності власних коштів (н)	+	
коефіцієнт покриття операційного ризику (н)	+	
коефіцієнт фінансової стійкості (н)	+	
власний капітал		+
активи		+

Примітка: побудовано автором [38]

Серед нормативів пруденційного нагляду більшість показників (нормативів) направлено на збалансування діяльності ІСІ. В процесі розвитку регулювання необхідно збільшити нормативний вплив за рахунок розширення переліку показників, що надають поштовх до розвитку. Наприклад, власний капітал та активи, хоча ці показники дають більше кількісний характер розвитку. Якщо розглядати капітал компанії через призму вартості капіталу акціонерного товариства, то це формує не тільки кількісне, а й якісне уявлення про компанію.

Економічні методи регулювання отримують ефективну реалізацію лише у поєднанні з правовими та адміністративними методами. Серед очікуваних змін у правовому регулюванні ринку - подальша активізація запровадження регулятором норм європейського законодавства у контексті імплементації Угоди про Асоціацію з ЄС, у частині фінансових ринків, у тому числі вимог до цінних паперів та емітентів, бірж (регульованих ринків) і професійних учасників (лістинг і пруднагляд), зокрема для КУА.

Зважаючи на об'єктивні труднощі для учасників ринку цінних паперів та сегменту ринку управління активами у протязом 2015 р. та на початку 2016 р., ймовірно подальше, істотніше скорочення їхньої кількості, а також фондів у їхньому управлінні впродовж поточного року. Саме тому посилення вимог до капіталу та діяльності учасників ринку має здійснюватися поступово (протягом кількох років), як це передбачено європейською практикою.

До важливих адміністративних регуляторних дій можливо віднести реалізацію законодавчо передбаченого інвестування в іноземні активи через корпоративні та суверенні інструменти, а також на необхідну для цього лібералізацію фондового і валютного ринків, забезпечення механізмів хеджування ризиків, а також удосконалення інфраструктури фондового ринку.

#### Бібліографічні посилання

1. Адамик, Б. П. Особливості інституційної організації державного регулювання діяльності банків в Україні [Текст] / Богдан Петрович Адамик // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан та 110ін.. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – № 2. – С. 6-11.
2. Бодрецький М. Проблеми довгострокового кредитування // Банківська справа. – 2006. – № 4. – С. 85–93. .
3. Бондаренко Є.П. Механізм державного регулювання ринку фінансових послуг [Текст]// Є.П. Бондаренко, Д.М.Дмитренко// Вісник Української академії банківської справи.-2010.-№2(29).-С.38-42.
4. Булкот О. Валютна мультиполярність у системі глобальних фінансів/ О.Булкот// Вісник КНУ ім. Т.Шевченка. Економіка.-2013.- №12.-С.6-10.
5. Голець І. Фінансові посередники на ринку капіталів/І.Голець// Ринок цінних паперів України. – 2002. - №1-2. – С.64-72.
6. Гриценко В.В. Інвестиційні фонди: стан та перспективи розвитку // Вісник економічної науки України. – 2008. – №2. – С. 27-31.
7. Д'яконова І. І. До питання визначення понять «банківське регулювання» та «банківський нагляд» / І. І. Д'яконова // Актуальні питання економіки. - 2008, № 8 (86). - С. 187.
8. Заруцька О. П. Банківський нагляд з використанням структурно-функціонального аналізу: теорія, світовий і вітчизняний досвід/ О. П. Заруцька // Монографія. –Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2013. – 379 с.

9. Карапетян О.М. Глобалізаційні детермінанти національної боргової політики/ О.М. Карапетян//Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції.-2013.-№2.-С.33-36. Квартальні та річні огляди ринку ІСІ / [Електронний ресурс]. Українська Асоціація Інвестиційного Бізнесу. – Режим доступу: [http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ\\_ici\\_quart.html](http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ_ici_quart.html). Кількість кредитних спілок в Україні [Електронний ресурс].- Режим доступу: <https://mind.ua/news/20179304-kilkist-kreditnih-spiлок-v-ukrayini-skorotilasya-na-238-nackomfinposlug>.

10. Коваленко М.А. Фінанси спільного інвестування: [навч. посібник] / М.А. Коваленко, Л.М. Радванська. – Херсон : Олді-плюс, 2002. – 248с.

11. Козюк В. Монетарні засади глобальної фінансової стабільності: Монографія.-Теропіль:ТНЕУ, «Економічна думка»,2009.-728с.

12. Кокшаров Р.В.Форми взаємодії страхової та банківської систем та причинно-наслідкові зв'язки цих систем [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.confcontact.com/2009\\_03\\_18/ek2\\_koksharov.htm](http://www.confcontact.com/2009_03_18/ek2_koksharov.htm).

13. Комплексне порівняльно-правове дослідження відповідності законодавства України *acquis communautaire* у сфері регулювання фінансових послуг в контексті фінансово-економічної кризи 2008-2009 років, Київ.-2011[Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://minjust.gov.ua/section/32>.

14. Криниця С. О. Інститути спільного інвестування: природа, проблеми і перспективи розвитку /С. О. Криниця // Вісник Університету Банківської справи Національного банку України. — 2013. — № 3. — С. 18—21.

15. Кудінова А. Глобальні детермінанти трансформації відносин споживання/ А.Кудінова//Ринкові дослідження.-2014.-№1.-С.14-25

16. Лилик О. Bancassurance та перспективи його розвитку в Україні // Вісник НБУ. – 2007. – № 2. – С. 32–37.

17. Нагнибіда Т.Ю., Дроненко М.О. Організаційно-економічні проблеми функціонування кредитної системи України [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://intkonf.org/nagnibida-tyu-dronenko-mo-organizatsiyno-ekonomichni-problemi-funktsionuvannya-kreditnoyi-sistemi-ukrayini/>.

18. Огляд ринків. Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://nfr.gov.ua/content/oglyad-rinkiv.html>.

19. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. - Режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/Publication/an\\_rep.htm](http://www.bank.gov.ua/Publication/an_rep.htm).

20. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення станом на 31.03.2017[Електронний ресурс].- Режим

доступу: [https://www.nfp.gov.ua/files/17\\_Dep\\_Repetska/NPF\\_I\\_kv%202017.pdf](https://www.nfp.gov.ua/files/17_Dep_Repetska/NPF_I_kv%202017.pdf).

21. Пельо А.Б. Віртуалізація світового фінансового ринку як головна детермінанта розвитку сучасної міжнародної валютної системи/ А.Б.Пельо// [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://eir.pstu.edu/bitstream/handle/123456789/5951/c.159.pdf>.

22. Прадун В.П. Технологія кредитування в небанківських фінансово-кредитних інститутах посередництва/ В.П.Прадун // Вісник ДНУ.Економіка Вип. 3/2.– Дніпропетровськ: ДНУ, 2009.-№10/1. - С. 33-41.

23. Положення щодо пруденційних нормативів професійної діяльності на фондовому ринку та вимог до системи управління ризиками – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1311-15>.

24. Про затвердження Положення про порядок подання інформації компанією з управління активами про результати діяльності інститутів спільного інвестування (пайових та корпоративних інвестиційних фондів): Рішення НКЦПФР від 1 серпня 2002 р. № 216 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ssmc.gov.ua/>.

25. Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди): Закон України від 15.03.2001р.– №2299 – 111. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2299-14>.)

26. Про схвалення Концепції запровадження пруденційного нагляду за діяльністю професійних учасників фондового ринку: Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку №553 від 12.04.2012.

27. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12.07.2001 № 2664-III [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=2&nreg=2664-14>.

28. Рішення НКЦФПР від 12.04.2012 р. № 553 «Про схвалення Концепції запровадження пруденційного нагляду за діяльністю професійних учасників фондового ринку». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/KL120293.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KL120293.html)

29. Ринок небанківських фінансових послуг / [Електронний ресурс]. Національне рейтингове агентство «Рюрік». – Режим доступу: <http://rurik.com.ua/our-research/branchreviews/1191>.

30. Руденко М.О. Аналіз діяльності банків України у сфері фінансових інвестицій// ISSN 1562-0905 Регіональна економіка . – 2008. – № 4. – С. 119–124.



31.. Співак Л., Каракулова І. Функціонування та взаємодія банківських та небанківських фінансових інститутів в Україні// Вісник НБУ. – 2006. – № 7. – С. 46–48. (5.1)

32. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів[Електронний ресурс].-Режим доступу : <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/doccatalog/list?currDir=48718>.

33. Фурдичко Л.Є. Інститути спільного інвестування: міжнародний досвід, специфіка та розвиток в Україні / Л.Є. Фурдичко // Регіональна економіка. – 2009. – № 1. – С. 81-88.

34. Шевцов Ю.О. Функціональна взаємодія банківської системи на фінансовому ринку/ Ю.О.Шевцов// Вісник ДНУ Серія Економіка.- Том 21.-№ 4.-Випуск 7(2) .- 2013.- С.-44-51.

35. Шевцова, О.Й. Кредитна система України: розвиток інституційної структури [Текст] / О.Й. Шевцова, А.Д. Потій // Вісник УАБС. – Суми. – 2014. – №2(37). – С. 3 – 6.

36. Шевцова, О.Й. Регулювання діяльності інститутів спільного інвестування на фінансовому ринку [Текст] / О. Й. Шевцова, В.М. Тихонова// Вісник ДНУ. Серія Економіка. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2016 . – Том 24. – № 10/1. – Випуск 10/(1) . – С. 41 – 48.

37. Шевцова, О.Й. Розвиток інвестиційної діяльності фінансових посередників: організаційно-структурні аспекти [Електронний ресурс] / О.Й. Шевцова, О.С. Ніколаєва// Ефективна економіка, 2009. – №3: Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?n=3&y=2009>.

38. Шевцова О.Й. Структурний розвиток фінансового ринку України/ О.Й.Шевцова, О.С.Коваленко// Економічний простір: 36. наук. праць.- Дніпропетровськ: ПДАБА, 2009. - №25.-С.107-115. Штойко Р.Р. Науково-технічні та соціально-економічні детермінанти сучасної трансформації фінансових інститутів глобальної економіки/ Р.Р. Штойко// Економічний аналіз.- 2014.-Т.15.-№1.-С.203-215.

39. Цицик К.Ю. Пруденційний банківський нагляд на основі системи оцінки ризиків/ К.Ю. Цицик//Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції - 2012 - №1.-С.52-55.

40. The High level group on Financial Supervision in the EU, Chaired by Jacques de Larosoere.Report Brussels. 25 February 2009, available at:[http://ec.europa.eu/economy\\_finance/publications/publication14529\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication14529_en.pdf).

© Шевцова О.Й., 2018

## 2.2. Зовнішні та внутрішні ризики фінансово-кредитної стабільності в Україні

Протягом 2017 року основні ризики банківського сектору зменшилися, і ця тенденція триватиме у другому півріччі. Покращилася оцінка ризиків капіталу, прибутковості та ліквідності. Водночас практично не змінилися валютний ризик, оскільки частка банківських активів та пасивів у іноземній валюті досі висока, та кредитний, адже процес реструктуризації корпоративних кредитів просувається повільно.

Макроекономічне середовище залишалося в цілому сприятливим для банківського сектору, хоча припинення торгівлі з неконтрольованими територіями і призвело до вповільнення економіки. 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.

Після подолання проблем банківського сектору та націоналізації Приватбанку фокус програми МВФ змістився на пенсійну й земельну реформи, приватизацію та боротьбу з корупцією. Для України критично важливо втримати темп співпраці з МВФ, інакше у 2019 році, коли розпочинаються суттєві виплати за зовнішнім державним боргом, з'являться суттєві ризики для макроекономічної та фінансової стабільності.

Зростання на ринках активів не створює суттєвих загроз у перспективі кількох місяців, але якщо триватиме довше, то через кілька кварталів сформує цінові “бульбашки” в усьому світі. У США це поєднується з ознаками перегріву економіки: безробіття на рівні нормального, а інфляція поступово виходить за межі довгострокової цілі 2%. Федеральна резервна система (ФРС) почала поступово підвищувати відсоткові ставки. Учасники ринку прогнозують, що до кінця 2019 року ключова ставка ФРС виросте на 200 б.п. ЄЦБ завершив цикл пом'якшення монетарної політики; проте, зважаючи на низьку інфляцію в Єврозоні, суттєве підвищення ключових ставок найближчим часом не

очікується.

Ринкова вартість енергоносіїв залишається на відносно стабільних рівнях, досягнутих наприкінці минулого року. Її підтримує травневе рішення країн ОПЕК зберегти встановлені обмеження видобутку нафти протягом наступних 9 місяців. Водночас збільшення видобутку нафти в США утримує ціни від дальшого зростання і дедалі більше тисне на них униз. Ціни на продукцію гірничо-металургійного комплексу з початку року знижуються (для залізної руди – на понад 20% у травні), однак залишаються вищими порівняно з минулим роком. Більшість аналітиків прогнозують збереження поточних цін у середньостроковій перспективі.

Негайний вплив припинення торгівлі із НКТ та захоплення українських підприємств на фінансову стабільність був помірним, проте ризики зберігатимуться до кінця року і у першу чергу будуть пов'язані із зростанням дефіциту поточного рахунку платіжного балансу та можливим тиском на курс гривні. Банківський сектор не зазнає прямих збитків – практично усі кредити підприємствам з виробничими потужностями на окупованих територіях зарезервовані належним чином. Тим не менше, більш повільне економічне зростання негативно позначиться на темпах відновлення платоспроможності та нормалізації боргового навантаження ряду великих позичальників банків.

Серед сучасних ризиків банківської діяльності виокремився ризик країни, в якій функціонує банк. Цей ризик супроводжується політичним, еко- номічним, соціальним та іншими видами макроекономічних ризиків на пев- ній території функціонування банку. Оцінку такого виду ризику має проводити не окремий банк, який з ним стикається, а спеціалізована установа. Сьогодні значний вплив на діяльність банків має конкурентний ризик. Дослідження цього ризику треба проводити комплексно, враховуючи діяль- ність банків-конкурентів, банків, які належать до однієї групи за обсягом ак- тивів, філій закордонних банків, що виходять на український фінансовий ри- нок з новими якісними і недорогими банківськими продуктами.

Інтерес іноземних інвесторів до України відновлюється, що засвідчено успішним залученням коштів компаніями Кернел та МХП. Серед ключових перешкод, що стримуватимуть притік

боргового капіталу та ПШ – повільні темпи структурних реформ, проблеми із захистом прав власності та інтересів інвесторів у судах. Інша значима проблема – низька прозорість та негативна кредитна історія більшості бізнесів, що унеможлиблює їхню ефективну роботу із іноземним інвестором. Зростанню інвестицій могла би також сприяти активна приватизація. Адміністративні обмеження на валютному ринку, що були запроваджені у розпал кризи, теж ускладнюють роботу інвесторів, тому НБУ планує їх і надалі поступово пом'якшувати. Зокрема, серед пріоритетів – скасування обмежень, пов'язаних з ПШ.

Отримавши вищі прибутки, підприємства активізували інвестиційну діяльність. У 2016 році капітальні інвестиції зросли на 18% р/р, у I кварталі 2017 року – на 21% р/р. Цього року найвищі темпи зростання зафіксовано в добувній промисловості і сільському господарстві – 50% та 61% р/р відповідно. Головним джерелом фінансування інвестицій є власні кошти підприємств. Водночас частка кредитних коштів у капіталовкладеннях скоротилася з 14% у 2013 році до 5% у I кварталі 2017 року. Цього року прибутки у важкій промисловості і сільському господарстві, імовірно, дещо знизяться. Однак скорочення буде тимчасове, відтак компанії не заморожуватимуть уже розпочаті інвестиційні проекти, а продовжать фінансувати їх, залучаючи позикові кошти, насамперед банківські кредити[1].

Представлені урядом ініціативи стосовно пенсійної реформи в цілому є стартовою точкою, щоб усунути дефіцит Пенсійного фонду та запровадити більш справедливую систему пенсійного забезпечення. База фондування банківського сектору залишається стабільною, практично всі пасиви банки залучають на внутрішньому ринку. Проте переважну більшість коштів населення та бізнесу фінустанови залучають не на тривалий період: понад 50% усіх коштів населення – це поточні рахунки, або депозити із залишковим терміном менше одного місяця. Така структура може стати джерелом ризиків у майбутньому.

Накопичення кредитів бізнес-групами зумовили два основні фактори. Перший – складність оцінки зв'язків між позичальниками в межах групи та її боргового навантаження в цілому, а іноді й небажання банків проводити таку оцінку. Другий – видача кредитів на неринкових умовах, у тому числі кредитування пов'язаних осіб банками, які входять до тієї ж

бізнес-групи, що й позичальники. Саме кредитування пов'язаних осіб створює додаткові ризики для системи. Банки, що займалися ним, отримали подвійну проблему: високу концентрацію кредитного портфеля та низьку якість позичальників, оскільки 49% кредитної заборгованості бізнес-груп припадає на неопераційні компанії.

Діагностика, проведена у 2015 році, виявила сукупну додаткову потребу в капіталі двох найбільших на той момент державних банків у 20.8 млрд. грн., з яких 6.5 млрд. грн. припадало на 2017 рік. Проте оцінка банками кредитного ризику на початку 2017 року засвідчила, що зазначені фінустанови потребують додатково ще 10.1 млрд. грн. капіталу. Таким чином, два банки протягом I кварталу 2017 року було сукупно докапіталізовано 16.6 млрд. грн. Додаткова потреба в капіталі виникла переважно через дефолти 5 бізнес-груп, компанії яких були позичальниками обох держбанків. Базовий сценарій стрес-тесту передбачав, що кредитний ризик цих груп зростатиме (це було враховано під час розрахунку потреб у додатковому капіталі у 2015 році), але самі групи лишатимуться платоспроможними та погашатимуть борги. Проте протягом 2015 – 2016 років ці бізнес-групи припинили обслуговувати кредити в державних банках. У підсумку на початку 2017 року банки були змушені визнати дефолт за такими кредитами. Через високу концентрацію кредитів у цих групах збільшення кредитного ризику за ними зумовило потребу в додатковому капіталі на 6.8 млрд. грн.

Банки мають створити більше стимулів для клієнтів вкладати кошти на триваліший період. Крім цього, короткостроковість пасивів змушує фінустанови тримати значну частку активів у високоліквідних інструментах (готівка, ОВДП, депозитні сертифікати НБУ), щоб забезпечувати належну подушку ліквідності на випадок можливих шоків. Портфель кредитів суб'єктам господарювання тривалий час практично не змінюється. Основні причини – висока закредитованість бізнесу, повільне відновлення економіки та слабкий захист прав кредиторів. Вони стримуватимуть відновлення корпоративного кредитування й у другому півріччі. Водночас розпочалося зростання кредитування домогосподарств. Воно переважно зосереджене в сегментах споживчих та карткових кредитів. Іпотека відновлюється повільно. За оцінками банків, ключова

проблема – обмежена кількість платоспроможних позичальників із підтвердженими доходами та, знову ж таки, високі юридичні ризики. Очевидно, що потрібно змінювати законодавство та судову практику з метою посилення захисту прав кредиторів, інакше розраховувати на суттєве зростання обсягів кредитування практично неможливо.

На даний момент проблему дефолтів груп та неопераційних компаній за старими кредитами практично вирішено. Після діагностики 2015 – 2016 років та вступу в дію Положення про оцінку кредитних ризиків на початку 2017 року банки визнали реальну якість наданих кредитів. Збитки, спричинені дорезервуванням під ці активи, уже відображені у звітності банків. НБУ прагне вирішити проблему високих концентрацій у секторі. Нові вимоги до розрахунку кредитного ризику, передбачають необхідність врахування інформації про сукупні обсяги кредитування компаній, що входять до груп під спільним контролем. З 2017 року банки мають враховувати ризики групи, до якої належить позичальник, та додатково використовувати консолідовану фінансову звітність материнської компанії групи для розрахунку кредитного ризику окремого підприємства. З 2018 року всі позичальники банків із сумою кредиту понад 200 млн. грн. повинні мати фінансову звітність за стандартами МСФЗ, підтверджену аудитором. НБУ працює над удосконаленням критеріїв визначення зв'язку між позичальниками для розрахунку нормативу максимального кредитного ризику на одного контрагента. Ці критерії повною мірою відповідатимуть стандартам Базелю.

Націоналізація Приватбанку вирішила системну проблему, проте створила довгостроковий виклик, бо частка держави у банківському секторі сягнула 56% за чистими активами та 62% за депозитами населення. За останній рік поступ у реформуванні державних банків практично відсутній, а стратегічні засади, затверджені урядом, не виконуються. Операційна ефективність державних банків є вкрай низькою, дедалі більшу частину процентного доходу складають купонні платежі за ОВДП, якість кредитних рішень сумнівна, а чіткі бізнес-моделі до цього часу не розроблено. Відтак ключовим у реформуванні держбанків стає ухвалення закону, який запровадить незалежні наглядові ради та виведе банки зі сфери впливу політичних інтересів. Висока

частка непрацюючих кредитів (57% у квітні) є баластом для балансів банків.

Обслуговування більшості цих кредитів уже ніколи не буде відновлено, тому їх доцільно повністю зарезервувати та списати. Для цього необхідно внести зміни в законодавство, щоб усунути негативні податкові наслідки для банків. Фінустановам слід активніше реструктурувати кредити добросовісним позичальникам, фінансовий стан яких відновлюється. Банки мають використовувати інститут фінансової реструктуризації, який повноцінно запрацював у березні. У II півріччі НБУ вимагатиме від банків розробити стратегію роботи з непрацюючими кредитами та встановить чіткі часові рамки її виконання. Банківський сектор очікувано став прибутковим з початку 2017 року. Зростають чисті процентні доходи, оскільки фондування стає дешевшим, та чисті комісійні доходи, оскільки відновлюється попит населення й бізнесу на банківські послуги. Попри це, прибуток, отриманий цього року державними банками, можуть нівелювати додаткові відрахування в резерви у другому півріччі.

Частка депозитів населення й бізнесу в фондуванні українських банків зросла. На кінець квітня 2017 року рахунки корпорацій становили 34% зобов'язань фінустанов, вклади домогосподарств – 40%. Як і після кризи 2008 року обсяг клієнтських коштів збільшується. На сьогодні депозити фізичних та юридичних осіб є основою фондування, і їхня вага, залишатиметься значною надалі. У цілому структура фондування банків в Україні близька до структури в країнах Центральної та Східної Європи.

Попит на зовнішнє та внутрішнє фондування в іноземній валюті низький, оскільки можливості використання банками валютних пасивів обмежені. Торік валовий зовнішній борг банків скоротився на 30% до 9 млрд. дол. США. Зовнішній борг здебільшого складений із кредитів міжнародних фінансових організацій державним банкам та кредитів іноземних материнських банків дочірнім структурам в Україні. Обсяги депозитів в іноземній валюті, залучених на внутрішньому ринку становили 13.5 млрд. дол. США на кінець 2016 року, тобто перевищують обсяги зовнішніх запозичень банків. Попит на фондування у валюті буде обмежений кілька наступних років.

Зниження частки зовнішнього фондування у пасивах банків призводить до зменшення їх залежності від ситуації на зовнішніх ринках боргового капіталу та бажання материнських банків підтримувати свої дочірні структури. З іншого боку відбувається погіршення строкової структури пасивів. Внутрішнє фондування здебільшого короткострокове. Середня тривалість депозитних договорів коротка. Це змушуватиме банки тримати більшу частину активів у формі високоліквідних складових (готівка, ОВДП, депозитні сертифікати НБУ), щоб мати можливість профінансувати можливі непередбачувані відтоки.

Від початку кризи кошти на рахунках державних корпорацій зросли у 3.7 рази й забезпечили 46% приросту депозитів усіх суб'єктів господарювання. На кінець 1-го кварталу їхня частка у зобов'язаннях становить 9%. Державні банки конкурують за кошти як місцевих органів влади, так і держпідприємств. Вони укладають з цими клієнтами депозитні договори з високими ставками й майже не знижують їх, коли пролонгують укладені раніше угоди. Ураховуючи значний портфель ОВДП на балансах державних банків, залежність їхніх активів та пасивів від держави значна і продовжує зростати. Це робить їхню діяльність менш ринковою та в поєднанні з нижчою прибутковістю у майбутньому може ускладнити проведення приватизації держбанків.

З 01.01.2016 діють нові правила розрахунку регулятивного капіталу. Відповідно до них, якщо оцінена сума кредитного ризику (наразі визначеного за правилами Постанови №351) перевищує сформовані за правилами МСФЗ сукупні резерви на покриття збитків за активними операціями, то різниця (непокритий кредитний ризик) зменшує регулятивний капітал. По-суті, поняття “обсяг кредитного ризику” є еквівалентом пруденційних резервів, що їх розраховують на основі визначених НБУ правил. Таке правило ґрунтується на принципі 18 “Проблемні активи, відрахування та резерви” Основних принципів ефективного банківського нагляду Базельського комітету. Принцип передбачає, що наглядовий орган має переконатися, що створені банками резерви за МСФЗ є достатніми з точки зору банківського нагляду та повністю відповідають очікуваним збиткам. В іншому випадку регулятор має вимагати підвищити відрахування до резервів або



скоригувати капітал. Розмір кредитного ризику насамперед визначається фінансовим станом. Для оцінювання кредитного ризику юридичної особи застосовують єдину для всіх банків скорингову модель, яка визначає фінансовий клас позичальника (з 1-го по 9-й). Додатково встановлено ознаки високого кредитного ризику, враховуючи які, банк зобов'язаний віднести позичальника до 8-го класу, навіть якщо за результатами розрахунку скорингової моделі позичальник має кращий клас (від 1 до 7). Крім цього, Постанова №351 визначає фактори, які свідчать про неможливість позичальника виконати свої зобов'язання перед банком. Якщо такі фактори з'являються, то банк зобов'язаний визнати дефолт позичальника. Усі дефолтні корпоративні кредити отримують 10-й фінансовий клас. Надана банками інформація свідчить, що розподіл кредитного портфеля юридичних осіб за фінансовими класами близький до нормального. На це очікував регулятор під час розробки скорингової моделі[2].

Після вирішення нагальних питань фінансового сектору, зокрема націоналізації Приватбанку, фокус програми МВФ зміщується в бік структурних реформ. Для отримання наступного траншу фонду Україна має забезпечити реформу системи пенсійного забезпечення, зробити кроки до запуску ринку сільськогосподарських земель, відновити приватизацію державних підприємств та посилити боротьбу з корупцією. Актуальність програми МВФ залишається високою, зважаючи на значні середньострокові ризики, зумовлені суттєвими виплатами за державним зовнішнім боргом із 2019 року. Значні затримки із реалізацією пакету реформ та втрата динаміки співпраці із МВФ обмежить доступ держави на міжнародні ринки капіталу та унеможливить вчасне та повне обслуговування державного зовнішнього боргу. Це створить ризики нової хвилі девальвації гривні та втрати міжнародних резервів НБУ.

#### Бібліографічні посилання

1. <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=50604896>
2. <https://minfin.com.ua>
3. <https://korrespondent.net/tag/451/>

© Крилова О.В., 2018

### **2.3. Перспективи інвестування державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній сфері України**

Державно-приватне партнерство (ДПП) є одним з найбільш перспективних інструментів вирішення нагальних проблем між державним та приватним секторами у різних видах економічної діяльності національної економіки, особливо у міжнародній співпраці з іншими країнами. У сучасних умовах активізувався розвиток державно-приватного партнерства, разом з тим, механізми його організації та функціонування є надзвичайно різноманітними, що ставить завдання глибокого і всебічного теоретико-методологічного осмислення та побудови ефективних відносин держави та бізнесу на міжнародному рівні. Отже, актуальність досліджень, спрямованих на удосконалення процесів інтеграції суб'єктів господарювання різних форм власності з використанням державно-приватного партнерства як ефективної організаційної форми взаємодії, є важливим науковим завданням.

Національний досвід використання механізмів ДПП є на сьогодні дуже обмеженим, а наявні практики дуже успішними назвати важко [4]. ДПП в Україні та у зовнішньоекономічній діяльності є «незамінним механізмом», який спонукає та активізує розвиток, як інвестиційної, так і інноваційної діяльності, що у свою чергу сприяє вирішенню важливих питань щодо структурної перебудови національної економіки. Отже, особливої уваги потребує співпраця України зі зарубіжними країнами, особливо з країнами Європейського Союзу, а саме аналізування експорту - імпорту товарів для подальшої співпраці країни та партнерів з обох сторін змогли укласти договори про державно-приватне партнерство, що сприятиме економічному піднесенню України на вищий рівень економічного розвитку.

За останні роки велика увага приділяється ДПП, як в українській, так і в зарубіжній літературі. Питаннями щодо розвитку ДПП, впровадженнями та реалізацією проектів ДПП приділяють уваги багато науковців. Успішність даних проектів, складнощі з якими прийшлося стикнутися, ризики при реалізації проектів у світовій практиці досліджено у працях таких вчених як: Маркова І.В., Лук'янова О.М., Волохов В.А.[6], Павлюк С.М.[8], Полякова О.М.[10], Гриценко Л.Л.[2], Тенг Т.[13], Тенг

Т.Л., Юан Й.Ф., Лі К.М. [13-14], Верхоест К., Петерсен О.Х., Шеррер В., Соесіпто Р.М. [15] та інших.

Науковцями зроблено чималий внесок у розвиток ДПП як в Україні, так і за її межами, проаналізовано його особливості, визначено сутність ДПП в Україні та у зовнішньоекономічній діяльності, особливості реалізації проектів ДПП та їх проблематику з якою стикаються у світовій практиці. Проте залишаються невирішеними питання щодо міжнародної співпраці та реалізації міжнародних проектів державно-приватного партнерства за участі України.

У багатьох державах досить часто виникає потреба у залученні приватних інвестицій з метою розвитку певних об'єктів, що мають соціально-економічне значення. Така необхідність виникає за відсутності необхідних фінансових ресурсів у держави для підтримки або вдосконалення споруд та інших об'єктів, що знаходяться у власності держави. Тому постає потреба створення певної форми взаємодії держави та бізнесу з метою ефективного управління державною власністю, однією з таких форм є державно-приватне партнерство [12].

У науковій літературі існує багато визначень державно-приватного партнерства, які розглядають різні сторони даного явища. Наприклад, Варнавський В.Г. [1] зазначає, що державно-приватне партнерство – це інституціональний і організаційний альянс між державою і бізнесом з метою реалізації національних і міжнародних, масштабних і локальних, але завжди суспільно значущих проектів у широкому спектрі сфер діяльності.

Щодо державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності (ДПП у ЗЕД), то за результатами власних досліджень можна стверджувати, що ДПП у ЗЕД – це взаємодія держави та бізнесових структур - суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності (також суб'єктів господарської діяльності України із іноземними державами), що є однією з умов для залучення необхідних інвестицій, підвищення інноваційної активності економіки, розвитку економічної та соціальної інфраструктури, вирішення економічних та соціальних проблем тощо [9].

У наслідок постійного дефіциту коштів бюджетів усіх рівнів на виконання завдань соціально-економічного розвитку та з огляду на наслідки недавніх кризових явищ, постає нагальна

потреба в запровадженні державно-приватного партнерства та відповідно делегуванні органам місцевої й регіональної влади повноважень щодо впровадження його механізмів. Це обумовлює необхідність визначення ступеня втручання держави у функціонування ринків з метою забезпечення їх конкурентоспроможності. Національна економіка потребує переходу до концепції фінансування інвестиційних проектів, що мають велике соціально-економічне значення [5].

Державно-приватне управління є поширеним явищем у світовій практиці господарювання та вважається більш ефективним, ніж суто державне, приклади чого можна знайти у багатьох країнах.

У розвинених країнах світу механізм ДПП використовується у проектах щодо побудови нових об'єктів виробництва, розбудови інфраструктури (дорожньо-транспортної, комунікаційної, інформаційної тощо), під час геологічної розвідки родовищ та у процесі видобутку корисних копалин, а також при вирішенні питань енергозбереження, управління нерухомістю, модернізації об'єктів житлово-комунального господарства, утилізації відходів виробництва і споживання, наданні якісних послуг з охорони здоров'я, очищення води та в процесі розвитку туризму.

У переважній більшості країн, які мають позитивний досвід реалізації проектів на умовах ДПП, однією з визначальних ознак державно-приватного партнерства є те, що зазначений механізм застосовується з метою реалізації масштабних, національних або міжнародних, суспільно значущих проектів. Світовий досвід переконує, що взаємодія між державою та приватним бізнесом має найбільший ефект передусім в інфраструктурних галузях, де історично склалися передумови, потреба та можливості для такої співпраці при реалізації масштабних соціально-економічних завдань

За даними центральних та місцевих органів виконавчої влади [7], ДПП в Україні характеризується такою динамікою:

- на 1.01.2017 р. на засадах ДПП реалізувалося 186 договорів, з яких укладено 154 договорів концесії, 32 договір про спільну діяльність, 1 договір ДПП;

- на 1.01.2018 р. на засадах ДПП на підконтрольній Україні території було укладено 191 договір, з яких реалізуються 182: 157 договорів концесії, 24 договори про спільну діяльність, один

договір державно-приватного партнерства; а 9 договорів не реалізуються: 4 договори – закінчено термін дії, 3 договори – розірвано, 2 договори – призупинено.

Зазначені договори реалізуються в таких сферах господарської діяльності України:

- оброблення відходів - 116 договорів (64,7% від загальної кількості);

- збір, очищення та розподілення води - 39 договорів (21,4% від загальної кількості);

- будівництво та/або експлуатація автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури - 7 договорів (3,9% від загальної кількості);

- виробництво, транспортування і постачання тепла - 10 договорів (5,5% від загальної кількості);

- виробництво, розподілення та постачання електричної енергії - 2 договори (1,1% від загальної кількості);

- управління нерухомістю - 2 договори (1,1% від загальної кількості);

- пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування - 1 договір (0,6% від загальної кількості);

- інше - 3 договори (1,7% від загальної кількості) [7].

Для виявлення перспективних напрямків міжнародної співпраці в ДПП доцільно дослідити та виявити «сильні та слабкі» сторони зовнішньоекономічної діяльності, тобто проаналізувати торгівлю товарами, які країна експортує у зарубіжні країни та імпортує в Україну. Зовнішньоекономічну діяльність України було проаналізовано за даними щодо торговельно-економічного співробітництва України з Європейським Союзом (ЄС-28) за період 2013-2016 рр. За результатами аналізування експорту та імпорту товарів і послуг України з ЄС можна визначити «сильні сторони» - товари, які найбільше експортуються з України, та «слабкі сторони» - товари, що імпортуються в Україну й визначити країн-експортерів та країн-імпортерів; а також виявити перспективні напрями міжнародного державно-приватного партнерства України з країнами ЄС.

Торговельно-економічне співробітництво України з ЄС-28 за 2013-2016 рр. представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Зовнішня торгівля товарами та послугами України з країнами ЄС-28 у 2013-2016 рр.<sup>1</sup>

Показники	Абсолютні показники за роками				Відхилення за роками					
	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2014/2013 рр.		2015/2014 рр.		2016/2015 рр.	
					млн. дол. США	%	млн. дол. США	%	млн. дол. США	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
ЗТО всього по Україні, млн. дол. США	162063,7	126224,3	90903,1	90806	-35839,4	77,9	-35321,2	72,0	-97,1	99,9
ЗТО з ЄС, млн. дол. США	52212,8	45212,4	34023,4	36063,6	-7000,4	86,6	-11189	75,3	2040,2	106,0
Питома вага у загальному обсязі, у %	32,2	35,8	37,4	39,7	-	-	-	-	-	-
Експорт всього з України, млн. дол. США	77553,9	65422,5	47863,7	46229,7	-12131,4	84,4	-17558,8	73,2	-1634	96,6
Експорт до ЄС, млн. дол. США	20954,3	20994,5	15943,1	16501,2	40,2	100,2	-5051,4	75,9	558,1	103,5
Питома вага у загальному обсязі, у %	27,0	32,1	33,3	35,7	-	-	-	-	-	-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Імпорт всього до України, млн. дол. США	84509,8	60801,8	43039,4	44576,3	-23708	71,9	-17762,4	70,8	1536,9	103,6
Імпорт з ЄС	31258,5	24217,9	18080,3	19562,4	-7040,6	77,5	-6137,6	74,7	1482,1	108,2
Питома вага у загальному обсязі, у%	37,0	39,8	42,0	43,9	-	-	-	-	-	-
Сальдо всього по Україні, млн. дол. США	-6955,9	4620,7	4824,3	1653,4	11576,6	-	203,6	-	-3170,9	-
Сальдо з ЄС, млн. дол. США	-10304,2	-3223,4	-2137,2	-3061,2	7080,8	-	1086,2	-	-924	-

<sup>1</sup> Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Примітка: складено та розраховано авторами за даними Державної служби статистики України [3, 11].

На підставі аналізування даних щодо зовнішньої торгівлі товарами та послугами України з країнами ЄС у 2013-2016 рр. (табл.1) можна зробити наступні висновки. У аналізованому періоді Європейський Союз продовжував зміцнювати свої позиції як ключового торговельного партнера України[11]. Проте ЗТО України з країнами ЄС скоротилась протягом 2013-2016 рр. на 30,9% (з 52212,8 млн. дол. США у 2013р. до 36063,6 млн. дол. США у 2016р.). У структурі зовнішньої торгівлі переважають товари (79,9% від загального обсягу ЗТО), тоді як частка послуг становить лише 20,1%.

За період 2013-2016 рр. відбулися певні зміни у структурі зовнішньої торгівлі України:

- зростання питомої ваги зовнішньої торгівлі з ЄС на 7,5% у загальному обсязі ЗТО, що відбулося за рахунок зменшення обсягів експорту та імпорту товарів та послуг до усіх країн світу;

- зростання питомої ваги експорту до країн ЄС на 8,7% у загальному обсязі ЗТО, що пояснюється лише зменшення обсягу експорту України до країн світу на 21,3% (4452,9 млн. дол. США);

- зростання питомої ваги імпорту до країн ЄС на 6,9% у загальному обсязі ЗТО, яке є наслідком зменшення обсягу імпорту України на 37,4% (11696,1 млн. дол. США).

Загалом сальдо зовнішньої торгівлі Україні залишається додатним і становить 1653,4 млн. дол. США. Проте у досліджуваному періоді відбулось зменшення загального обсягу експорту до країн ЄС на 40,4% (на 31324,2 млн. дол. США) та зменшення імпорту на 47,3% (на 39933,5 млн. дол. США). Як наслідок, сальдо з країнами ЄС від'ємне і становить 3061,2 млн. дол. США.

Проте відзначимо і позитивні тенденції. У 2016 р. можна спостерігати зростання показників експорту та імпорту в порівнянні з 2015 р.: експорт товарів та послуг до ЄС у порівнянні із 2015р. становить 103,5%, а імпорт – 108,2%.

Враховуючи те, що у загальній структурі та обсязі зовнішньої торгівлі (експорту та імпорту) товарами та послугами України, переважають товари, то пріоритетним напрямком дослідження для державно-приватного партнерства на міжнародному рівні вважаємо зовнішньоекономічну діяльність товарами. Отже, у подальшому дослідженні розглядається та аналізується лише зовнішня торгівля товарами.



Торгівельні партнери України з ЄС - країни-експортери та країни-імпортери товарів представлені у табл. 2 та 3 відповідно.

Проаналізувавши дані табл. 2, можна стверджувати, що основними партнерами України у ЄС за експортом товарів є такі країни: Польща (16,3% від загального обсягу), Італія (14,3%), Німеччина (10,5%), Угорщина (7,8%), Іспанія (7,4%), Нідерланди (7,4%) та Румунія (5,3%). Тоді як національні ринки таких країн, як Швеція, Хорватія, Фінляндія, Словенія, Люксембург, Мальта, Кіпр, Ірландія та Естонія ще є недоступними для товарів з України, тобто питома вага експорту товарів до яких не перевищує 1%.

За результатами дослідження імпорту товарів (табл. 3), то основними партнерами за імпортом товарів в Україну з ЄС є такі країни: Німеччина (25,2%), Польща (15,7%), Франція (8,9%) та Італія (7,9%). Україна імпортує товарів менше за 1% від загального обсягу з таких країн, як Хорватія, Португалія, Мальта, Люксембург, Кіпр, Латвія, Ірландія та Естонія.

Щодо груп товарів, які експортуються або імпортуються між Україною та ЄС за період 2013-2016 рр., їх структура в експорті та імпорті наведено у табл. 4.

Проаналізувавши експорт товарів у розрізі основних категорій за період 2013-2016 рр., була виявлена негативна тенденція спадання суми експорту на 41,6%: з 62,3 млрд. дол. США у 2013 р. до 36,4 млрд. дол. США у 2016 р. Спаду ЗТО України з ЄС сприяла нестабільна політична ситуація в Україні, яка почалася наприкінці 2013 р. та бойові дії, які були на території України (схід) та тривають і до сьогодні.

Дослідивши групи товарів, можна стверджувати, що основними категоріями товарів, що експортувалися з України в країни ЄС протягом 2013-2016 рр. були:

- недорогоцінні 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%);
- мінеральні продукти (7,5%);
- готові харчові продукти (6,7%).

Таблиця 2

Експорт товарів України з країнами ЄС-28 у 2013-2016 рр.<sup>1</sup>

Країни	2013 р.		2014 р.		2015 р.		2016 р.	
	млн. дол. США	у % до загального обсягу	млн. дол. США	у % до загального обсягу	млн. дол. США	у % до загального обсягу	млн. дол. США	у % до загального обсягу
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Австрія	554,6	3,3	530,9	3,1	347,2	2,7	361,3	2,7
Бельгія	401,9	2,4	425,2	2,5	296,8	2,3	251,5	1,9
Болгарія	591,3	3,5	550,6	3,2	419,5	3,2	418,2	3,1
Велика Британія	547,2	3,3	589,2	3,5	367,9	2,8	317,8	2,4
Греція	227,9	1,4	201,2	1,2	153,8	1,2	159,1	1,2
Данія	163,9	1	125,8	0,7	144,7	1,1	155,5	1,2
Естонія	103,2	0,6	82,3	0,5	66,2	0,5	98	0,7
Ірландія	120,8	0,7	69,5	0,4	59,2	0,5	45,5	0,3
Іспанія	987,7	5,9	1166,6	6,9	1043,6	8	1004,5	7,4
Італія	2357,6	14,1	2468,3	14,5	1979,8	15,2	1929,6	14,3
Кіпр	161,6	1	283,7	1,7	61,5	0,5	53,5	0,4
Латвія	182,6	1,1	226,2	1,3	150,3	1,2	138,2	1
Литва	324,8	1,9	362,1	2,1	236,3	1,8	258,2	1,9
Люксембург	4,6	0	16,2	0,1	5,9	0	5,1	0
Мальта	6,3	0	1,6	0	12,2	0,1	7,7	0,1
Нідерланди	1041,3	6	1106,1	6,5	905,7	7	995,3	7,4
Німеччина	1603,8	9,6	1590,6	9,4	1328,7	10,2	1423,7	10,5
Польща	2547,8	15,2	2644,7	15,6	1977,3	15,2	2200	16,3

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Португалія	267,2	1,6	310,3	1,8	320,5	2,5	228,1	1,7
Румунія	558,2	3,3	584,1	3,4	569,9	4,4	717	5,3
Словаччина	752,7	4,5	670,2	3,9	468,5	3,6	471,4	3,5
Словенія	12,9	0,1	16	0,1	16,3	0,1	16,8	0,1
Угорщина	1557	9,3	1509,9	8,9	909,7	7	1053,1	7,8
Фінляндія	60,8	0,4	62,2	0,4	48	0,4	62,4	0,5
Франція	690,5	4,1	532,7	3,1	497,9	3,8	453,7	3,4
Хорватія	43,3	0,3	39,2	0,2	26,1	0,2	39,1	0,3
Чехія	823,7	4,9	772,5	4,5	541	4,2	560,8	4,2
Швеція	63,5	0,4	65,1	0,4	60,6	0,5	71,3	0,5
Усього за країнами ЄС	16758,6	100,0	17002,9	100,0	13015,2	100,0	13496,3	100,0

<sup>1</sup> Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Примітка: складено та розраховано авторами за даними Державної служби статистики України [3].

Таблиця 3

Імпорт товарів в Україну з країн ЄС-28 у 2013-2016 рр.<sup>1</sup>

Країни	2013 р.		2014 р.		2015 р.		2016 р.	
	млн. дол. США	у % до загального обсягу	млн. дол. США	у % до загального обсягу	млн. дол. США	у % до загального обсягу	млн. дол. США	у % до загального обсягу
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Австрія	968,6	3,6	606,3	2,9	369,6	2,4	465,1	2,7
Бельгія	693	2,6	553,4	2,6	366,8	2,4	450,2	2,6
Болгарія	301	1,1	238,4	1,1	253,1	1,7	172,9	1
Велика Британія	1132,4	4,2	692	3,3	570,1	3,7	709,3	4,1
Греція	277,5	1	308,5	1,5	238,6	1,6	233,6	1,4
Данія	313,9	1,2	234,9	1,1	147,6	1	184,2	1,1
Естонія	93,2	0,3	77,3	0,4	77,5	0,5	66,6	0,4
Ірландія	191,5	0,7	134	0,6	75,4	0,5	84,7	0,5
Іспанія	863,5	3,2	607,6	2,9	440,8	2,9	500,9	2,9
Італія	2086,7	7,7	1509	7,2	976,3	6,4	1358,2	7,9
Кіпр	70,3	0,3	50,3	0,2	16,9	0,1	22,1	0,1
Латвія	104,2	0,4	89,7	0,4	87,1	0,6	112,5	0,7
Литва	966,7	3,6	1032,2	4,9	552,6	3,6	492,5	2,9
Люксембург	25,5	0,1	30,3	0,1	57,7	0,4	61,5	0,4
Мальта	10,9	0	10,9	0,1	16,4	0,1	11,5	0,1
Нідерланди	1062,3	3,9	763,9	3,6	452,6	3	546,8	3,2
Німеччина	6772,8	25	5361,5	25,4	3975,6	25,9	4318,4	25,2

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Польща	4074,2	15,1	3070,8	14,6	2324	15,2	2693,3	15,7
Португалія	75,7	0,3	60,5	0,3	45,2	0,3	50,6	0,3
Румунія	897,2	3,3	847,7	4	318,2	2,1	380,7	2,2
Словаччина	663,8	2,5	426,9	2	346,3	2,3	434,9	2,5
Словенія	287,5	1,1	203,6	1	128,9	0,8	137,3	0,8
Угорщина	1400,6	5,2	1464	6,9	1608,5	10,5	802	4,7
Фінляндія	466,7	1,7	319,2	1,5	223	1,5	216,8	1,3
Франція	1729,9	6,4	1269,2	6	892,8	5,8	1530,5	8,9
Хорватія	36,3	0,1	47,8	0,2	15,1	0,1	29,7	0,2
Чехія	999,4	3,7	687,9	3,3	479,7	3,1	654,8	3,8
Швеція	481,3	1,8	371,4	1,8	273,5	1,8	419	2,4
Усього за країнами ЄС	27046,5	100,0	21069,1	100,0	15330,2	100,0	17140,8	100,0

<sup>1</sup> Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Примітка: складено та розраховано авторами за даними Державної служби статистики України [3].

Таблиця 4

Структура експорту – імпорту за групами товарів України  
у 2013-2016 рр., у %<sup>1</sup>

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Експорт, за роками				Імпорт, за роками			
	2013	2014	2015	2016	2013	2014	2015	2016
1	2	3	4	5	6	7	8	9
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	1,7	1,9	2,2	2,1	2,4	2,1	1,5	1,6
II. Продукти рослинного походження	14,2	16,2	20,9	22,3	3,4	3,7	3,1	3,3
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	5,6	7,1	8,7	10,9	0,5	0,6	0,5	0,6
IV. Готові харчові продукти	5,6	5,7	6,5	6,7	4,2	4,8	4,3	4,4
V. Мінеральні продукти	11,5	11,3	8,1	7,5	29,4	29,6	31,2	21,6
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	6,4	5,7	5,6	4,3	11,1	12,5	13,4	14,3
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	1,3	1,1	1,1	1,1	6,0	6,7	7,1	7,3
VIII. Шкури необроблені, шкіра вичищена	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	0,5
IX. Деревина і вироби з деревини	1,8	2,3	2,9	3,1	0,5	0,5	0,4	0,5
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	2	1,8	1,6	1,5	2,5	2,4	2,3	2,3
XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби	1,3	1,5	1,7	1,9	3,2	3,5	3,8	3,9
XII. Взуття, головні убори, парасольки	0,3	0,4	0,4	0,5	1,0	0,8	0,7	0,7
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	0,9	0,9	0,9	0,8	1,5	1,5	1,4	1,5
XIV. Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	0,2	0,3	0,2	0,1	0,9	0,5	0,2	0,2
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	28,1	28,3	24,8	22,9	6,5	6,1	5,3	5,9

1	2	3	4	5	6	7	8	9
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	11	10,5	10,3	10	15,6	16	16,7	20,1
XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	5,3	2,7	1,8	1,5	7,7	4,9	4,6	7,5
XVIII. Прилади та апарати оптичні, фотографічні	0,5	0,4	0,4	0,4	1,4	1,2	1,2	1,5
XX. Різні промислові товари	1,1	1,4	1,4	1,5	1,2	1,7	1,4	1,6
XXI. Твори мистецтва	0	0	0	0	0	0	0	0
Товари, придбані в портах	0	0	0	0	0,4	0,5	0,5	0,4
Усього	100	100	100	100	100	100	100	100

<sup>1</sup> Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Примітка: складено та розраховано авторами за даними Державної служби статистики України [3].

До категорій українських товарів, що майже не постачаються у країни ЄС з України (питома вага становить менше 1% у загальному обсязі експорту) можна віднести: шкури необроблені, шкіра вичищена; взуття, головні убори, парасольки; вироби з каменю, гіпсу, цементу; перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння; прилади та апарати оптичні, фотографічні; твори мистецтва та товари, придбані в портах.

Здійснивши аналізування імпорту товарів у розрізі основних категорій за період 2013-2016 рр., була виявлена також негативна тенденція спадання суми експорту на 48,2%: з 75,8 млрд. дол. США у 2013 р. до 39,2 млрд. дол. США у 2016 р. Спаду ЗТО України з ЄС сприяла та ж нестабільна політична ситуація в Україні, яка почалася наприкінці 2013 р. та бойові дії, які були на території України (Схід) та тривають і до сьогодні.

Основними категоріями товарів, що імпортувалися в Україну з країн ЄС, протягом 2013-2016 рр., за результатами аналізування груп товарів, були:

- мінеральні продукти (21,6%);
- машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання (20,1%);
- продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості (14,3%);
- засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби (7,5%);
- полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них (7,3%);
- недорогоцінні метали та вироби з них (5,9%).

До категорій іноземних товарів, що майже не постачаються в Україну з країн ЄС (питома вага становить менше 1% у загальному обсязі імпорту) відносяться: твори мистецтва; жири та олії тваринного або рослинного походження; товари придбані в портах; шкури необроблені, шкіра вичищена; деревина і вироби з деревини; перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння та взуття, головні убори, парасольки.

Отже, дослідивши експорт та імпорт товарів, як за обсягами і структурою, так і за країнами, можна стверджувати, що основними партнерами України є Польща, Німеччина та Італія, як країни, в які Україна експортує свої товари, так і країни, що імпортують свої товари в Україну та у виді економічної



діяльності як сільське господарство. Отже, можна рекомендувати розпочинати співпрацю, а саме державно-приватне партнерство на міжнародному рівні саме з цими

країнами ЄС у сільському господарстві.

Проте для започаткування такої співпраці Україні необхідно вийти з «нестабільного» стану та зарекомендувати як країна з стабільною та сильною економікою. Для створення такого масштабного проекту, як державно-приватне партнерство на міжнародному рівні, Україні як країні необхідно враховувати досвід зарубіжних країн щодо цього партнерства та почати з невеликих проектів з приватними партнерами, щоб набути досвіду у сфері державно-приватного партнерства.

Проаналізувавши державно-приватне партнерство в Україні, можна стверджувати, що на сьогодні існують декілька проектів державно-приватного партнерства в Україні, проте вони на довгостроковій основі і ще поки жодний з проектів не до кінця завершений. Отже, дослідивши експорт та імпорт було визначено національні «сильні» сторони, а саме те, чим можемо забезпечити країни ЄС та чим можуть забезпечити нас та визначено країни, які незважаючи нінащо продовжують свою співпрацю з Україною як з партнером хоча б на такому рівні.

#### Бібліографічні посилання

1. Варнавський В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / В.Г. Варнавський. – М. : Наука, 2005. – С. 5-40.

2. Гриценко Л.Л. Науково-методичний підхід до оцінювання ризиків інноваційних проектів державно- приватного партнерства / Л.Л. Гриценко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2015. – №1. – С. 96-106.

3. Державна служба статистики України. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

4. Звіти про конкурентоспроможність України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.feg.org.ua/>.

5. Кабінет Міністрів України Розпоряджень Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 роки [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України Розпоряджень:[сайт]. – Режим доступу:<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/739-2013-p>.

6. Маркова І.В. Визначення функцій та розподіл ризиків державно-приватного партнерства на залізничному транспорті / І.В. Маркова,

О.М. Лук'янова, В.А. Волохов // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – № 42. – С. 164-168.

7. Офіційний веб сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=ed00a2ba-480a-4979-84eb-d610a0827a8c&title=ZagalniiOgliad>.

8. Павлюк К.В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави / К.В. Павлюк, С.М. Павлюк // Наукові праці КНТУ. Економічні науки [Електронний ресурс]. - № 17. – 2010. - С. 10-19. - Режим доступу : [www.nbuiv.gov.ua](http://www.nbuiv.gov.ua).

9. Пирог О.В. Теоретичні аспекти державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності / О.В. Пирог, М.І. Томич // Науковий журнал «Економіка і фінанси». – Дніпропетровськ. – Спецвипуск 2016. – С.93-100.

10. Полякова О.М. Світовий досвід фінансування розвитку автодорожньої інфраструктури на основі державно-приватного партнерства / О.М. Полякова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – № 48. – С. 69-73.

11. Представництво України при Європейському Союзі та Європейському Співтоваристві з атомної енергії. Режим доступу: <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/trade-and-economic/ukraine-eu-trade>.

12. Сідуняк О.В., Сулима Н.М. Державно-приватне партнерство: сучасний стан та проблеми розвитку в Україні / О.В. Сідуняк, Н.М. Сулима // Збірник матеріалів всеукраїнської студентської наукової конференції з міжнародною участю «Наукова Україна». – Дніпропетровськ. - 2015. – С.459-461.

13. Teng T. An Attempt to Apply Vulnerability for Quantifying Risks in Public Private Partnership Projects / Teng T., Li Q., Yuan J., Deng X. // Proceedings of the 19th International Symposium on Advancement of Construction Management and Real Estate, 28 Apr 2015. – 2015. – P. 799-808.

14. Teng T. L. Analysis of the Formation Path of the Residual Value Risk in Public Private Partnership Projects Based on SEM Method / Teng T. L., Yuan J. F., Li Q. M. // Advanced Materials Research. – 2014. – Vols 1079- 1080. – P. 1126-1130.

15. Verhoest K. How Do Governments Support the Development of Public Private Partnerships? Measuring and Comparing PPP Governmental Support in 20 European Countries / Verhoest K., Petersen O. H., Scherrer W., Soeicpto R. M. // Transport Reviews: A Transnational Transdisciplinary Journal. – 2015. – Volume 35, Issue 2. – P. 118-139.

© Пирог О.В., Томич М.І., 2018

## **2.4. Фінансові ресурси міжнародних фондів та донорів в Україні**

Перехід економіки України до ринкових умов господарювання став основою для активізації участі національної економіки у глобалізаційних процесах. Зокрема, значні впливи глобалізаційних тенденцій прослідковуємо у соціальній сфері. Адже, проблеми збалансованого людського розвитку набули глобального значення та не можуть бути остаточно вирішеними лише зусиллями органів державної влади.

Натомість, у світі сформувалася низка міжнародних фондів та донорських організацій, які націлені, поряд із аналізом пануючих на сьогодні тенденцій людського розвитку, на впровадження дієвих механізмів забезпечення взаємодії потенціалу фінансових ресурсів, які формуються та використовуються виключно на національному рівні, та таких, які спроможні фінансувати процеси збалансування людського розвитку на міжнародному рівні.

В контексті сприяння збалансованому людському розвитку в світі, міжнародні організації та у зв'язку із реформами в економіці України, міжнародні та європейські фонди готові запропонувати фінансові ресурси для соціально-економічного зростання в Україні. Так, згідно із даними моніторингу, проведеного Міністерством економічного розвитку і торгівлі, станом на початок 2018-го року у нашій країні реалізуються донорські проекти, які фінансуються за рахунок міжнародних фінансових ресурсів на суму близько 6,5 млрд. дол. США тоді, як у середині 2017-го року ця сума становила 5,3 млрд. дол. США [1]. Тобто, існує резерв для розширення спектру проектів та обсягів залучених фінансових ресурсів у вітчизняну економіку.

З-поміж найбільших за обсягом фінансування проектів названо, як фінансові ресурси розвинених країн, так і міжнародних організацій (табл. 1).

Згідно із даними Міністерства економіки, станом на кінець першого півріччя 2017-го року з-поміж проектів, які фінансувалися за рахунок ресурсів міжнародних донорів, 20 проектів реалізувалися протягом терміну довшого за 10 років, 68 проектів загальною вартістю 137 млн. дол. США були

завершеними, розпочалася реалізація 31-го проекту (86 млн дол. США).

Таблиця 1

Найбільші міжнародні донори в Україні

Ранг	Донор (країна / міжнародна організація)	Обсяг фінансування	Кількість проектів, які підлягають фінансуванню, одиниць
1	2	3	4
1	США	1,5 млрд дол. США	104
2	ЄБРР	671,1 млн дол. США	39
3	ЄС	326,5 млн дол. США	139
4	Німеччина	206,9 млн дол. США	26
5	Канада	150,3 млн дол. США	20
6	Японія	20,9 млн дол. США	7

Примітка: узагальнено за [2]

Крім того, у 2017-му році з'явилися нові країни-донори (Норвегія та Польща), що дозволило збільшити обсяги фінансування проектів на 31 млн дол. США порівняно із аналогічним періодом 2016-го року.

Доступна фінансова допомога міжнародних донорів розподіляється за сферами цільового призначення (рис. 1).

З огляду на дані рис. 1, діяльність міжнародних фондів та донорів в Україні здебільшого націлена на забезпечення національної безпеки і оборони та ядерної безпеки в нашій країні, що пов'язано із пріоритетністю змін у цих сферах. Натомість, на цілі охорони здоров'я припадає лише 5 % коштів міжнародних донорів, залучених в економіку України. Згідно із офіційною статистикою, освіта та культура не займають значної частки з-поміж сфер, які фінансуються міжнародними донорами.

Натомість, фактично в Україні діє ряд програм міжнародних фондів та донорських організацій, які, у тій або іншій мірі, пов'язані із забезпеченням збалансованого людського розвитку, стимулюванням компонентів людського розвитку.

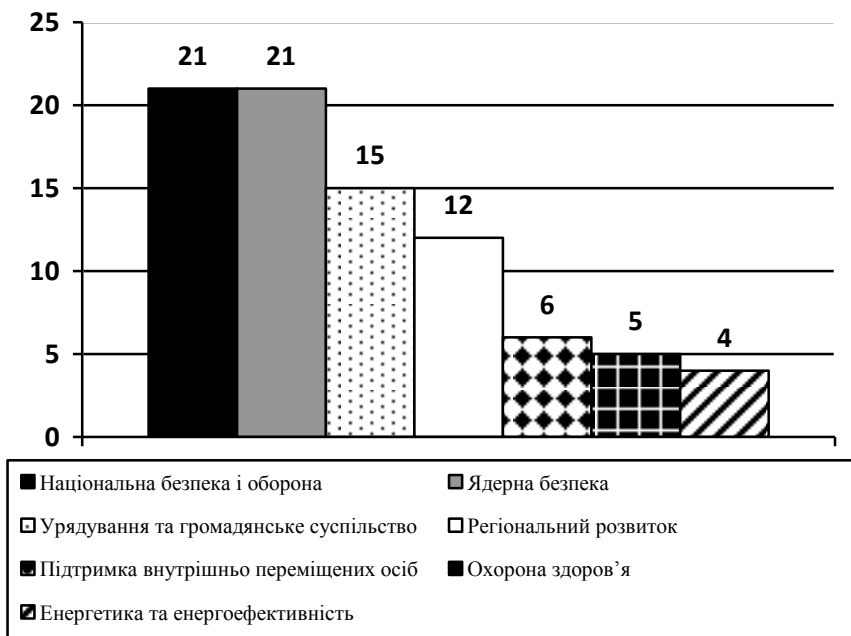


Рис. 1. Міжнародне фінансування за сферами цільового призначення, %

Примітка: узагальнено автором за [2]

Наприклад, на початку 90-х років за підтримки Світового банку створення Фондів соціального інвестування активізувалося у країнах з перехідною економікою. Наприклад, у 1998 році Світовим банком та фахівцями міністерств України та Адміністрації Президента було розроблено концепцію діяльності Українського фонду соціальних інвестицій (УФСІ). У 2000 році УФСІ був створений. Він є неприбутковою організацією, що покликана підтримувати найменш захищені соціальні прошарки суспільства. Насправді, це був перший соціальний проект такого масштабу в нашій країні і його головним та пріоритетним напрямом розвитку було зменшення рівня бідності в Україні.

Донорами УФСІ у різні роки був Світовий банк, Уряд Великої Британії (DFID), Уряд Швеції (Sida), Уряд Японії (JSDF),

Уряд Німеччини (KfW), Фонд імені Чарльза Стюарта Мотта, Канадське агентство міжнародного розвитку, Міжнародний фонд «Відродження», Програма розвитку ООН

Наразі, у 2018-му році, реалізується грантовий проект «Сприяння розвитку соціальної інфраструктури, УФСІ V» (фаза I та II), який здійснюється за фінансової підтримки уряду Німеччини (через німецький державний банк розвитку KfW).

З огляду на наведений вище аналіз ключових характеристик спектру діяльності міжнародних донорських організацій та фондів в Україні можемо стверджувати, що низка вагомих проектів стосовно пріоритетів збалансованого людського розвитку є об'єктом їх ділової активності. Функціональний спектр збалансованого людського розвитку передбачає вирішення укрупненого спектру питань згідно із людиноцентричною моделлю збалансованого людського розвитку (табл. 2).

Тобто, незважаючи на деяку нерівномірність фінансування компонентів збалансованого людського розвитку в Україні за рахунок ресурсів міжнародних донорських організацій та фондів, уже існує певний досвід такого фінансування, певний ступінь зацікавленості з боку міжнародної спільноти та потенціал для подальшого розвитку відповідних взаємовідносин.

В результаті порівняння наведеної раніше статистики з офіційних вітчизняних джерел та фактичних даних щодо фінансування компонентів збалансованого людського розвитку міжнародних донорських організацій та фондів, робимо висновок щодо існування низки проблем стосовно репрезентативності даних та рівня поінформованості суспільства стосовно суспільно-корисної діяльності міжнародних організацій. Зокрема, в контексті нашого дослідження, надалі, вважаємо за доцільне враховувати конкурентоспроможність та продуктивності праці, ступінь соціальної інтегрованості суспільства, державну політику в частині усунення недоліків у державному управлінні, реформування системи державного фінансування соціальної сфери.

У свою чергу, для активізації залучення соціальних інвестицій від міжнародних організацій важливо врахувати не лише ситуацію, яка виникає у національній економіці, але й досвід та можливості зарубіжних країн.

Таблиця 2

## Основні напрями діяльності міжнародних донорських організацій та фондів в Україні

Організація	Напрями діяльності в контексті досягнення пріоритетів збалансованого людського розвитку					
	Освіта та наука	Охорона здоров'я	Культура	Свобода та рівність	Безпека	Добробут
1	2	3	4	5	6	7
Посольство США в Україні	X		X	X	X	X
Агентство США по міжнародному розвитку (USAID)	X	X		X		X
Спеціальна програма бізнес стажувань Міністерства торгівлі США (SABIT)	X	X				
Американські ради з міжнародної освіти	X			X		
Міжнародний фонд «Відродження»	X		X			X
Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР)				X	X	X
Програми транскордонного співробітництва Європейського Союзу				X	X	X
Горизонт 2020	X		X			
COSME	X					X
Western NIS Enterprise Fund (WNISEF)	X			X		X
Посольство Німеччини в Україні	X		X	X		X
Німецьке товариство міжнародного співробітництва GIZ	X			X	X	X

1	2	3	4	5	6	7
Кредитна установа для відбудови KfW				X	X	X
DAAD	X		X			
Посольство Канади в Україні	X			X		X
Канадська Агенція з Міжнародного розвитку (CIDA)				X		X
Японський уряд. Посольство Японії в Україні	X	X		X	X	X
Світовий банк в Україні	X	X				
Британська рада в Україні	X		X			
Програма розвитку ООН в Україні		X		X	X	X
Швейцарська агенція з розвитку та співробітництва (SDC)		X	X	X		X
PUM Netherlands Senior Experts			X			X
Організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку (ЮНІДО)	X				X	X
Міністерство закордонних справ Естонії	X	X			X	

Примітка : узагальнено за матеріалами [3-13]



У зв'язку із цим, на подальших етапах нашого дослідження існує потреба деталізації зарубіжного досвіду імплементації фінансових механізмів збалансованого людського розвитку.

#### Бібліографічні посилання

1. Open Aid Ukraine. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Офіційний портал координації міжнародної допомоги України. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://openaid.gov.ua/>

2. Прес-центр Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. В Україні реалізуються донорські проекти на \$5,3 млрд. Офіційний електронний ресурс. – Режим доступу: <http://me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=8473149f-0632-4b1b-883a-1ae18f002f00&title=VUkrainiRealizuiutsiaDonorskiProektiNa-5-3-Mlrd>

3. Посольство США в Україні. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://ua.usembassy.gov/uk/education-culture-uk/current-programs-grants-uk/>

4. USAID. From the American people. Ukraine. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://www.usaid.gov/uk/ukraine>

5. SABIT. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.sabitprogram.org/index.php?option=displaypage&Itemid=50&op=page&SubMenu=>

6. American councils. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.americancouncils.org.ua/>

7. International Renaissance Foundation. - Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.irf.ua/grants/contests/>

8. EBRD. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ebrd.com/home>

9. PL-BY-UA. Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://www.pbu2020.eu/ua>

10. ENPI. Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://www.pbu2020.eu/ua>

11. Горизонт 2020. Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://mon.gov.ua/ua/ministerstvo/diyalnist/mizhnarodna-dilnist/mizhnarodni-naukovi-proekti/gorizont-2020>

12. COSME. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://cosme.me.gov.ua/>

13. WNISEF. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://wnisef.org/uk/>

© Гернего Ю.О., 2018

## **РОЗДІЛ 3. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ КРАЇНИ**

### **3.1. Банківська система України в умовах структурних трансформацій**

Банківська система України протягом останніх двох років перебуває в стані активної структурної трансформації: Кількість банків зменшується, підвищуються вимоги до прозорості діяльності банків та капіталу банку. Зниження кількості учасників ринку та посилення нерівності між ними призводять до підвищення концентрації, яка, з одного боку, сприяє зростанню ефективності та потужності банківського ринку, а з іншого – може зумовити формування олігополії чи монополії на ринку [1, с. 82].

Функціонування і стратегічний розвиток банківської системи відбувається в умовах значної невизначеності і волатильності кількісних і якісних параметрів, супроводжується численними аномаліями і диспропорціями та постійно перебуває в полі зору законодавчої, виконавчої і судової гілок влади.

Банківська система України почала формуватися із здобуттям незалежності України та регулюється Законом України “Про банки і банківську діяльність” [2], впродовж 25 років перебуває у динамічному процесі, попри те, що періодично розвиток переривається спадами і регресом. Це, у свою чергу, пов'язано із відповідними негативними змінами в економічній системі, адже рівень розвитку банківської системи безпосередньо залежить від рівня економічних відносин у країні.

Сучасна банківська система сформувалася як велика динамічна цілеспрямована відкрита система, яка характеризується наявністю значної кількості елементів, що виконують різні функції і мають багаторівневу ієрархічну структуру; динамічністю поведінки елементів, підсистем і системи в цілому; наявністю складних взаємозв'язків, включаючи зворотні; нерегулярністю впливу зовнішнього середовища та стохастичністю в поведінці системи, наявністю визначеної процедури прийняття рішень.

Проте, в нинішніх умовах на функціонування банківської системи впливає ряд ризиків та викликів, зокрема: фінансово-економічна криза та військові події на Сході України, а також безпрецедентна фінансова оборудка уряду щодо націоналізації найбільшої банківської установи Приватбанку [1, с. 82].

Відтак, обґрунтування теоретичних та науково-методичних засад формування, розвитку та функціонування банківської системи України в умовах сучасних ризиків та викликів притаманних економічній системі держави загалом є актуальним і своєчасним.

У сучасних умовах функціонування та розвитку національної економіки ставляться підвищені вимоги до банківської системи, яка в свою чергу повинна сприяти стійкому економічному зростанню та підвищенню конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів за умов поступової інтеграції у європейський та світовий економічний простір. Це вимагає від комерційних банків адекватного нарощування обсягів, оптимізації структури та вдосконалення організації ресурсної бази [3, с. 257].

18 грудня Національний банк України (далі – НБУ), презентував щорічний звіт про фінансову стабільність. В ньому описуються головні тренди та ризики банківської системи впродовж 2017 року [4]. На думку регулятора, 2017 рік загалом був успішним для банківської системи, проте однозначно назвати її здоровою й ефективною поки що складно .

Споживче кредитування почало стрімко зростати від початку року, корпоративне гривнєве кредитування почало відновлюватися у 2-му півріччі (без Приватбанку), доречно відмітити, що за прогнозами НБУ у 2018 році очікується прискорення корпоративного кредитування. База фондування залишалася стабільною, хоча відсоткові ставки за депозитами знижувалися. Зниження банками депозитних ставок уповільнилося лише наприкінці року через посилення інфляційних очікувань та спричинене цим підвищення облікової ставки НБУ. Фінансовий результат банків залишився від'ємним, проте його зумовили значні збитки лише чотирьох банків (Приватбанк, Промінвестбанк, ВТБ Банк, Укрсоцбанк).

Ключові ризики розвитку сектору - суттєва присутність держави та висока частка непрацюючих кредитів на балансах

банків. Додатковий ризик на 2018 рік - можливе погіршення очікувань бізнесу та населення в разі відсутності співпраці з міжнародними фінансовими організаціями (далі – МФО), констатують в НБУ.

Розглянемо динаміку кількості банківських установ протягом останнього десятиріччя за даними діаграми на рис. 1.

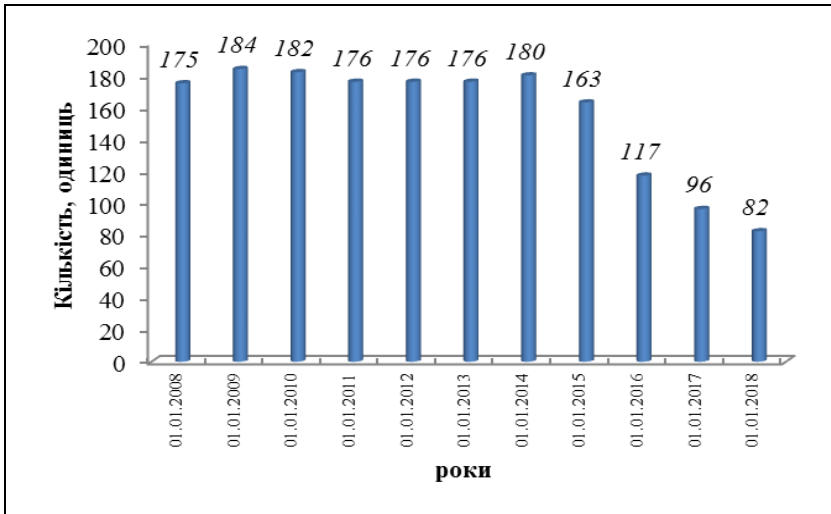


Рис. 1. Динаміка кількості банківських установ в Україні у 2006-2017 рр.

Примітка: побудовано авторами за даними: [4]

Так, на початок 2006 року кількість банківських установ складала 165 одиниць. Протягом 2006-2009 років кількість банківських установ мала тенденцію до збільшення і на кінець даного періоду склала 184 одиниці. Однією з причин оптимізації банківської мережі безумовно є економічна криза 2008–2009 років, що призвела до зниження обсягів кредитування.

До початку 2013 року кількість банківських установ зменшилась до 176 одиниць. У 2013 році структура банківської мережі в регіональному розрізі характеризується тенденціями посилення нерівномірності територіального розподілу банківських установ. Найбільша концентрація має місце у м. Києві – понад 2201 од. регіональної мережі банківських установ, у Донецькій області – 1731 од., Дніпропетровській – 1550 од.

Характер змін також є нерівномірним. Порівняно з першим кварталом 2009 р., коли відбулась зміна тенденції, значне скорочення спостерігається у Донецький та Дніпропетровський областях. Натомість, у м. Києві – регіональна мережа зросла на 15% [5, с. 51].

На початку 2014 року в банківській системі налічувалось 180 банків. Проте, у 2015-2016 рр. тенденція зміни кількості банківських установ пішла на спад і на 1 січня склала 117 банківських установ, а на 1 січня 2017 року – 96 банків, а на 1 січня 2018 року – 82 банки. Упродовж 2014-2016 років 82 банки були виведені з ринку. 17 банків були виведені з ринку в 2016 році, зокрема чотири банки за непрозору структуру власності, три – за порушення банківського законодавства в сфері фінансового моніторингу (ліквідація). Два банки обрали шлях самоліквідації.

Національний банк України визначив нові критерії для окремих груп банків на 2016 рік. Про це йдеться у рішенні Комітету з питань нагляду і регулювання діяльності банків, нагляду (оверсайта) платіжних систем від 31 грудня 2015 року № 657. Інформація про це опублікована на офіційному сайті регулятора. Згідно з документом, для банків передбачені наступні групи:

1. Банки з державною часткою понад 75% ("Ощадбанк", "Укресімбанк", "Укргазбанк", "Родовід Банк", "Розрахунковий центр", "Держзембанк" і "УБРР").

2. Банки іноземних банківських груп (банки, власниками контрольних пакетів акцій у яких є іноземні банківські установи): "Промінвестбанк", "Райффайзен Банк Аваль", "Сбербанк Росії", "Укрсоцбанк", "УкрСиббанк", ВТБ, "Креді Агріколь", ОТП, "Сітібанк", "ІНГ Банк Україна", "Кредобанк", "Правекс-Банк", "ВиЕс Банк", "БМ Банк", "Піреус Банк МКБ", "Марфін Банк", "Кредит Європа", "Дойче Банк ДБУ" і "СЕБ Корпоративний"

3. Група I (банки, частка активів яких більше 0,5% активів банківської системи): "ПриватБанк", "Альфа-Банк", ПУМБ, "Південний", "Хрещатик", "Мегабанк", "Кредит Дніпро", "Прокредит", "Фідобанк", "Універсал Банк", ПТБ, "Схід" і "Діамант".

4. Група II (банки, частка активів яких менше 0,5% активів банківської системи) віднесено 78 фінустанов.

Такий розподіл використовується Національним банком для представлення результатів аналізу діяльності банківської системи України. Так, у 2017 році структура банківських установ за даним критерієм представлено нами на рис. 2.

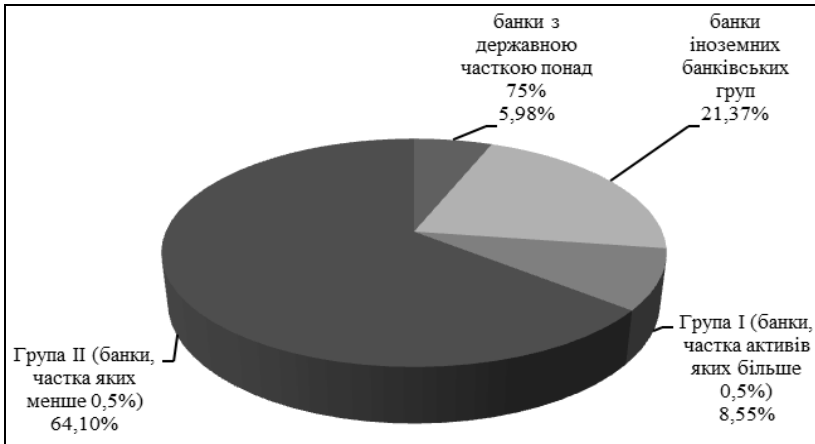


Рис. 2. Структура банківських установ згідно класифікації Національного банку України у 2017 р.

Примітка: побудовано авторами за даними: [4]

Зазначимо, що динаміка є негативною і впродовж 2008-2018 рр. їх кількість зменшилась в два рази (табл. 1).

Найбільша кількість закриття філій, відділень та інших структурних підрозділів банків відбувалося у 2015 році, який поєднав кризу економічну, фінансово-банківську, геополітичну та військову.

Функціонування банківської системи на регіональному рівні має ряд специфічних ознак, тому що регіональні особливості процесів суспільного виробництва, засновані на регіональних принципах розміщення ресурсів, регіональних особливостях взаємовідносин підприємств регіону між собою і з регіональною інфраструктурою ринкових відносин, формують регіональну специфіку підприємств регіону з кредитно-фінансовими організаціями і, в першу чергу, з банківською системою [6].

Щодо територіальної структури банківської системи, то варто сказати, що вона є неоднорідною.

Таблиця 1

Динаміка кількості діючих структурних підрозділів банків  
України у 2008-2017 рр.

Станом на дату	Кількість, одиниць	Відхилення	
		у кількості, одиниць	у %
01.01.2008	21089	-	-
01.01.2009	22974	1885	8,94
01.01.2010	20777	-2197	-9,56
01.01.2011	19449	-1328	-6,39
01.01.2012	20257	808	4,15
01.01.2013	19632	-625	-3,09
01.01.2014	19290	-342	-1,74
01.01.2015	15082	-4208	-21,81
01.01.2016	11871	-3211	-21,29
01.04.2016	11327	-544	-4,58
01.07.2016	10822	-505	-4,46
01.10.2016	10718	-104	-0,96
01.01.2017	10316	-402	-3,75
01.04.2017	10011	-305	-2,96
01.07.2017	9844	-167	-1,67
01.10.2017	9715	-129	-1,31
01.01.2018	9489	-226	-2,33

Загалом кількість діючих структурних підрозділів в Україні неухильно зменшується, так станом на 01.07.2016 року банківська система налічувала 10822 структурних одиниць, на 01.10.2016 року – 10718, станом на 01.01.2017 року – 10316, станом на 01.01.2018 року – 9489 одиниць. Кількість, і відповідно, частка діючих структурних підрозділів банків різняться у регіонах країни. Так, 192 структурні банківські одиниці (1,77% загальної кількості) працює у Тернопільській області, 149 одиниць (1,38%) – у Луганській.

Достатня концентрація банківських установ є у більшості областей країни: Вінницькій, Черкаській, Миколаївській, Закарпатській, Івано-Франківській, Чернігівській, Сумській, Хмельницькій, Херсонській, Рівненській, Кіровоградській, Житомирській, Чернівецькій, Волинській областях частка банківських установ коливається в межах 2,01%-4,0% (від 369

одиниць у Вінницькій області до 225 банківських структурних підрозділів у Волинській області).

Висока концентрація діючих структурних підрозділів банків присутня у Київській області – 536 одиниць (4,95%), Запорізькій області – 516 одиниць (4,77%), Полтавській області – 462 одиниці (4,27%) та Донецькій області – 440 одиниць (4,07%).

Понад 6,0% діючих структурних підрозділів сконцентровано у м. Києві – 1264 банківські установи (або 11,68%), у Дніпропетровській області – 962 установи (або 8,89%), Харківській області – 805 одиниць (7,44%), Одеській – 784 одиниці (або 7,24%), Львівській – 741 одиниця (або 6,85%). Загалом у 4 областях і м. Києві сконцентровано 3656 банківські одиниці (або 33,78%), тобто третина структурних банківських одиниць всієї країни. Така ситуація обумовлена, звісно, рівнем економічного розвитку того чи іншого регіону, рівнем розвитку туристично-рекреаційної зони та віддаленістю до зони військового конфлікту.

Проаналізуємо більш детально територіальну структуру банківської системи у Західному регіоні. Загалом у Західному регіоні станом на 01.01.2018 року функціонувало 2527 підрозділів – 23,35% від їх загальної кількості у вказаному періоді. Лідером, звичайно, є Львівська область, що обумовлено вищим рівнем економічного розвитку регіону, високим розвитком туризму та наявністю прикордонних зон і пунктів. Аналогічно і Закарпатська та Івано-Франківська області посідають лідируючі позиції завдяки цим самим факторам впливу (рис. 3).

Щодо територіальної структури банківських структурних підрозділів у Західному регіоні спостерігаємо, що Львівська область формує 29%, Закарпатська та Івано-Франківська – по 12%, Хмельницька – 11%, Рівненська – 10%, Волинська та Чернівецька – по 9%, Тернопільська – 8% (рис. 4).

Загалом по Україні на 1 банківську установу кількість населення складає 3940,3 осіб. Щодо забезпеченості населення, підприємств, організацій та установ банківськими підрозділами, то зазначимо, що на 1 банківську установу у Львівській області – 3417,4 особи, а у Чернівецькій – 3787,4 особи, проте у першому випадку за рахунок великої кількості банківських установ, а у другому – за рахунок відносно невеликої кількості населення (рис. 5).



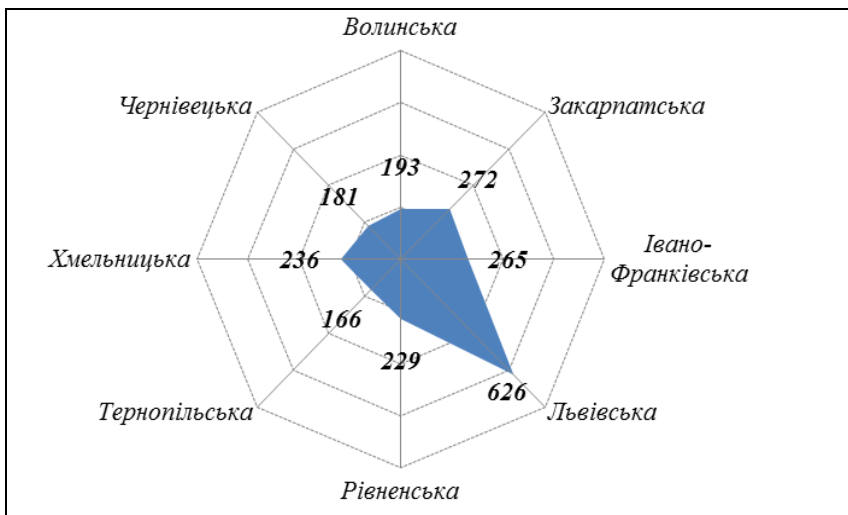


Рис. 3. Кількість діючих структурних підрозділів банків Західного регіону України станом на 01.01.2018 р.

Примітка: побудовано авторами за даними: [4]

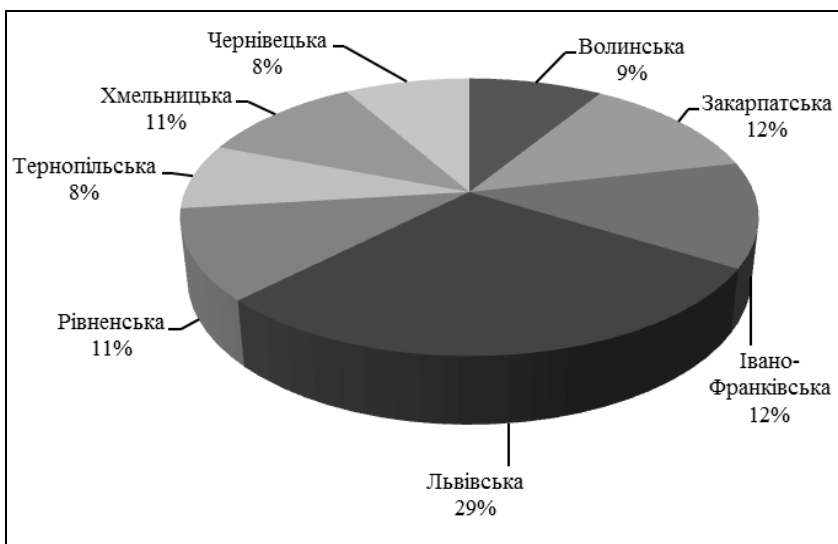


Рис. 4. Структура діючих структурних підрозділів банків Західного регіону України станом на 01.01.2018 р.

Примітка: побудовано авторами за даними: [4]



Рис. 5. Кількість людей на 1 банківську установу в Україні та в Західному регіоні станом на 01.01.2018 р.

Примітка: побудовано авторами за даними: [4, 7]

В інших областях Західного регіону цей показник є вищим за середній по Україні: у Закарпатській області 1 банківська установа забезпечує обслуговування 4088,5 осіб, у Рівненській – 4521,2 особи, у Волинській – 4633,1 особи, Івано-Франківській – 4729,2 осіб, Хмельницькій – 4732,7 осіб, Тернопільській – 5532,4 осіб.

Кількість суб'єктів господарювання на 1 банківську установу в Україні складає 57,7 одиниць. У чотирьох областях Західного регіону цей показник нижче показника по Україні: у Чернівецькій – 42,5 підприємства, у Закарпатській – 47,5, у Львівській – 48,5, у Рівненській – 51,3 підприємства.

У чотирьох інших областях показник вищий за середній по Україні: Івано-Франківській – 59,1 підприємства, Волинській – 60,8 підприємства, Хмельницькій – 63,2 суб'єкта господарювання, Тернопільській – 71 підприємство (рис. 6).

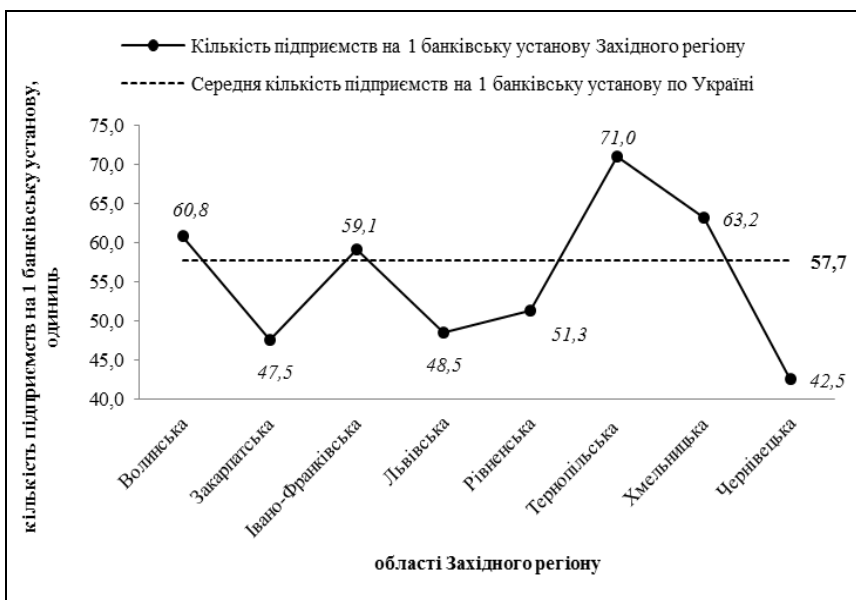


Рис. 6. Кількість суб'єктів господарювання на 1 банківську установу в Україні та Західному регіоні станом на 01.01.2018р.

Примітка: побудовано авторами за даними: [4, 7]

Підсумовуючи вище наведене, зазначимо, що банківська інфраструктура Західного регіону України є достатньо розвинуеною, на достатньому рівні забезпечує фізичних осіб та юридичних осіб банківськими послугами.

Націоналізація Приватбанку стала найбільш гучною фінансовою оборудкою 2016 року та, певно, найважливішою фінансовою операцією за всі 25 років існування банківської системи країни. Відтепер фінансовий гігант належить державі. З одного боку, банківська система стала більш стабільною, а робота більшої частини платіжної інфраструктури більше не залежить від акціонерів лише одного приватного банку. З іншого боку, вирішивши проблему “too big to fail” банку (надто великого, щоб збанкрутувати), отримано проблему “too big to sell” (надто великого, щоб бути проданим) [8]. Якщо концепція об'єднання Приватбанку та Ощадбанку буде реалізована, новий банк-гігант просто неможливо буде продати приватному інвестору без

загрози передати контроль за лівовою часткою кровоносної системи вітчизняної економіки у приватні руки.

Однією із ключових причин, чому Приватбанк націоналізували, а не ліквідували, була виключна важливість банку для платіжної інфраструктури. Адже, близько половини всіх банківських карток торгових терміналів та банкоматів належить Приватбанку. Після націоналізації 74% всіх карток припадає на банки з державною власністю. Якщо говорити про торгові термінали, таких вже 77%, мережа відділень державних банків займає частку в 60% [9].

Однією із причин успішності та концентрації колосального депозитного ресурсу Приватбанку – це його зручність, технологічність та широка мережа відділень й терміналів самообслуговування. Окрім того, високі відсоткові на декілька процентних пунктів вищі їх середнього рівня на ринку.

Контролюючи вагомий сектор банківської системи, Міністерство фінансів, може ініціювати процес поступове зниження процентних ставок Нацбанком. Звичайно, кожен державний банк керується безпосередньо незалежним правлінням. Але держава, як акціонер, задаватиме тон такому зниженню, адже це допоможе рефінансувати частину державного боргу по нижчій ціні.

Націоналізуювши Приватбанк, держава отримала найбільший портфель карткових кредитів, значні портфелі інших споживчих кредитів, потужний трансакційний бізнес. Від ефективності роботи нового менеджменту банку, який нещодавно призначила держава, залежить наскільки повно та якісно будуть задоволені потреби української економіки в цих послугах.

Ключові внутрішні ризики банківського сектору незмінні протягом останніх років – домінування державних банків та значна частка проблемних кредитів у портфелях банків. Стратегію розвитку державного банківського сектору має бути фіналізовано у найкоротші терміни, будь-яке зволікання з її запровадженням призводитиме до додаткових втрат бюджету на покриття майбутніх збитків державних банків. Програма має чітко визначити часові рамки для зниження частки держави у банківському секторі. Банкам необхідно активніше вирішувати питання проблемних кредитів, використовуючи механізми реструктуризації та списання.

Отже, давши аналітичне оцінювання кількості банківських установ в Україні та територіальної структури мережі комерційних банків, зокрема, Західного регіону, та виокремивши питання національної безпеки країни та стабільності банківської системи пов'язаних із націоналізацію Приватбанку, можна стверджувати що протягом кризових років, НБУ зосереджувався на нормалізації роботи банківського сектору. Тепер фокус уваги регулятора зміщується на запобігання майбутнім кризам та наслідкам для банківського сектору.

#### Бібліографічні посилання

1. Мединська Т. В. Банківська система України: територіальна структура та виклики сьогодення / Т. В. Мединська, І. Л. Боднарюк, С. О.Кропельницька // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону – Івано-Франківськ : Вид-во ДВНЗ «Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника», 2017. – Вип. 13. – Т. 2. – С. 80-89.

2. Закон України “Про банки і банківську діяльність” // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2001, № 5-6, ст.30 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua/>

3. Фінансовий механізм забезпечення сталого розвитку соціально-економічних систем [Текст] : монографія / за заг. редакцією Л. І. Антошкіної, С. А. Навроцького. – Бердянськ : Видавець Ткачук О. В., 2016. – 283 с.

4. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua/Statist/index.htm>.

5. Ніценко В. С. Тенденції розвитку банківської мережі в Україні / В. С. Ніценко, В. С. Кузьменко // Фінансовий простір. – 2013. – №1 (9). – С. 49-56.

6. Стойка В. С. Регіональна банківська система та її функції / В. С. Стойка // Вісник Ужгородського університету [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://dspace.uzhnu.edu.ua/>

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

8. Українське інформаційне агентство “Укрінформ” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrinform.ua/ukr/order/?id=1081144>.

9. Офіційний сайт Асоціації українських банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://aub.org.ua>.

© Мединська Т.В., Боднарюк І.Л., 2018

### **3.2. Особливості ролі та функцій банків у сучасній українській економіці**

Банки є головним елементом фінансового ринку і фінансової системи держави. Підвищення ефективності діяльності банківського сектора відноситься до однієї з основних цілей економічної політики України [1]. В контексті даної мети особливого значення набуває чітке розуміння теоретичних основ функціонування банків. До числа питань, які мають ключове значення, належать такі: існують чи ні фундаментальні причини функціонування комерційних банків як фінансових посередників; припустимо кредиторам і позичальникам взаємодіяти на фінансовому ринку без участі третьої сторони; наскільки достовірно традиційна теорія депозитного посередництва пояснює сучасну банківську справу; чи можна застосувати теорію фірми до питань управління ліквідністю, формування і управління портфелями активів і пасивів, до політики ціноутворення, залучення та пропозиції грошових коштів та ін.

У роботі з теоретичних позицій розглянута найпростіша модель банку як прямого фінансового посередника між вкладниками і позичальниками. На відміну від інших, наприклад, конституційних фінансових посередників, банки залучають депозити і дають позики надаючи клієнтам можливість на вимогу або після попереднього повідомлення отримати з депозитів гроші, банки також управляють зобов'язаннями. З цієї точки зору банківська справа є процесом управління зобов'язаннями, в якому банки видають позики, створюючи активи. Тому справедливо також твердження, що банківська справа являє собою процес управління активами, який фінансується депозитами або іншими зобов'язаннями. Посередницька функція природно супроводжується наданням розрахунково-платіжних послуг в формі ведення банківських рахунків клієнтів.

Банківські депозити поділяються на два типи:

а) представницькі депозити, або депозити на поточний рахунок, які можуть бути відкликані на вимогу і які використовуються вкладником для фінансування щоденних особистих і виробничих операцій, а також виплати звичайних зобов'язань, такі як внески в рахунок погашення кредиту;

б) строкові депозити, або депозитні рахунки, які можуть бути відкриті після попереднього повідомлення банку і є формою особистих або корпоративних заощаджень, а також використовуються для фінансування не регулярних, одиничних виплат [2, с.200].

Питання ефективного функціонування банківської сфери розглядалися у роботах багатьох науковців: Акерлоф Дж. [3], Васюренко О. і Федосік І. [4], Долан Е., Кемпбелл К., Кемпбелл Р. [5], Коваленко В. [6], Копилук О. [7], Кривенко Л. [8], Міщенко В. і Сомик А. [9], Пантелєєва Н. [10], Сирота В. [11], Тисячна Ю. [12], Фетісов Г.Г. [13], Шевцова М. [14].

Аналіз вітчизняної літератури свідчить про те, що питання ефективного функціонування банківської сфери України, через складний економічний і фінансовий стан сучасних фінустанов, враховуючи кризовий стан економіки, зміну та появу нових підходів до управління фінансовими процесами, що відбуваються у національній економіці, розглянуті недостатньо. При цьому питання відносно банківської сфери необхідно ставити широко: які фундаментальні причини визначають необхідність банків як фінансових посередників; наскільки надійна традиційна теорія депозитного посередництва; можливо застосувати теорію фірми до вирішення питань управління ліквідністю, портфелем активів та пасивів, до політики ціноутворення.

Метою дослідження є розкриття ролі обґрунтування необхідності адекватного теоретичного забезпечення для успішного розвитку вітчизняної банківської сфери.

В даний час розвиток банківської справи в Україні характеризується наявністю великої різноманітності спеціалізованих банків, що фокусують свою діяльність на окремих ринкових нішах, а також багатопрофільних банків, що пропонують широкий набір банківських і фінансових продуктів, включаючи депозитні рахунки, позики, операції з нерухомістю, брокерські послуги і страхування життя.

Сучасна банківська система України як система ринкового типу розвивається і має великі перспективи в майбутньому. На 01.11.2010 р. В Україні діяло 176 банків, у яких працювало понад 160 тис. осіб. Серед них 2 банки державні, інші функціонують у формі акціонерних товариств, 53 банки створено за участю іноземного капіталу і 20 банків із стовідсотковим іноземним

капіталом. Порівняємо кількість діючих банків в інших країнах: у США функціонують 7,5 тис. банків, Канаді – 2,3 тис., Німеччині – 4 тис., РФ – 1370, Швейцарії – 342, Чехії – 37, Польщі – 59.

На 01.11.2017 р. в Україні функціонувало 88 банків, серед них 38 банків створено за участю іноземного капіталу і 18 банків із стовідсотковим іноземним капіталом.

Одним з істотних наслідків «великої банківської чистки» стало різке погіршення позицій банків з українським капіталом (табл.1). Різноманітні діагностики, стрес-тестування, зміна регуляторних вимог до розрахунку необхідного капіталу, збільшення його необхідного мінімального розміру для малих банків - все це викликало ряд проблем у фінустанов, контрольованих місцевими акціонерами.

Банки з приватним українським капіталом умовно можливо розподілити на структури: (а) які контролюються представниками великого бізнесу (ПУМБ – Р. Ахметов, «Банк Кредит Дніпро» – В. Пінчук); (б) невеликі банківські установи, які раніше регулятор робив спробу розподілити за кластерами – ринкові, неактивні, кептивні і т.д. Слід зазначити, що криза 2014-2017 рр. призвели до найбільшого скорочення статутного капіталу, саме банків з українським капіталом (рис.1).

Таким чином банки з українським приватним капіталом втратили близько 61 млрд. грн. статутного капіталу, що є одним з основних показників неналежного рівня захищеності фінустанов від непередбачуваних ризиків і збитків. Наприклад інші групи збільшили цей показник: держбанки практично за рахунок прихованої емісії і збільшення держборгу, а іноземні банки переважно за рахунок конвертації в капітал раніше залучених коштів від материнських структур.

А аналіз сумарного фінансового результату за цей період доповнює описані тенденції: держбанки і банки з іноземним капіталом сумарно отримали збиток у розмірі 296 млрд. грн. (92% від отриманих банківськими установами збитків). Фактично за рахунок держави і фіксації шляхом вищезгаданої конвертації іноземними банками раніше понесених витрат було збільшено статутний капітал, який був спрямований на покриття багатомільярдних збитків.



Таблиця 1

## Показники ринкової діяльності основних груп банків України у 2014-2017 рр.

Показники	На 01.01.2014р.			На 01.07.2017р.		
	Державні банки	Іноземні банки	Приватні (з україн. капіталом)	Державні банки	Іноземні банки	Приватні (з україн. капіталом)
Балансові показники, млрд. грн.						
Загальні активи	505	366	537	997	543	178
Зобов'язання	378	281	426	632	333	133
Фінрезультат ("+" прибуток, "-" збиток)	4,4	0,4	-1,8	-1,7	0,12	1,4
Статутний капітал	58,6	42,3	83	264,1	149,9	21,8
Власний капітал	63,6	49,8	79,2	56	60	24,2
Відносні показники						
Чисті активи, % від банківської системи	34,8	25,9	39,3	55,6	31,7	12,7
Депозити населення, % від банківської системи	37,6	22,2	40,2	62,3	24,8	12,9
Частка непрацюючих кредитів (NPL), %	-	-	-	73	48	24,8
Показники фінансової інфраструктури						
Кількість банків	8	25	148	7	25	59
Кількість структурних підрозділів, тис. од.	9,1	3,6	6,6	5,9	2,2	1,7
Кількість штатних співробітників, тис.	80,2	74,9	91,5	64	45,2	26,6
Кількість активних платіжних карток, млн. од.	21,7	7,1	6,5	24,4	6,2	2,1
Кількість банкоматів, тис. од.	22,3	9,4	8,5	27,2	6,8	2,3

Примітка: огляд банківського сектору України, 2017. – №4; дані фінансової звітності банків на сайті НБУ.

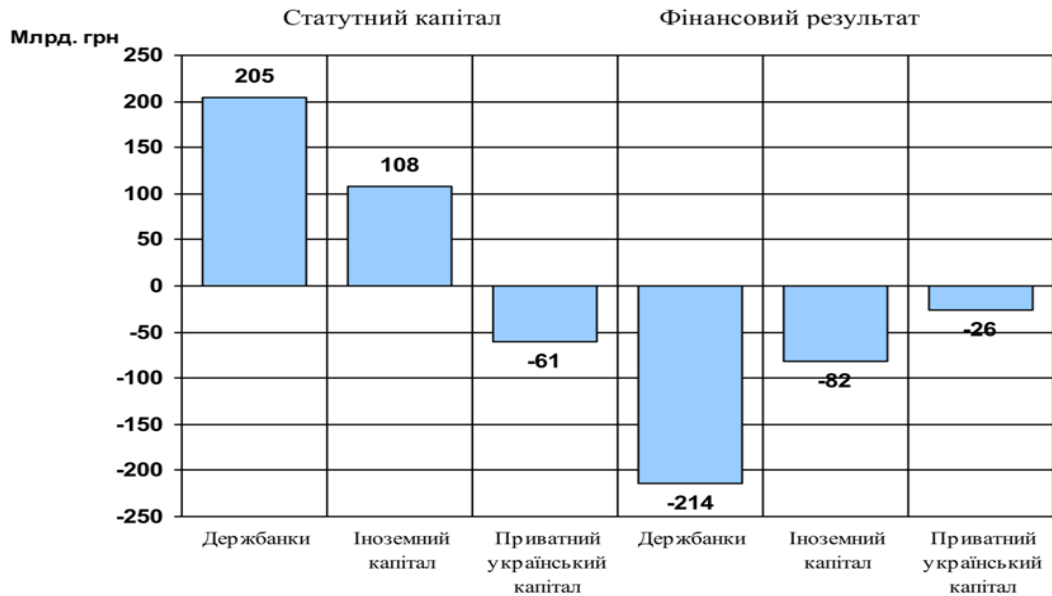


Рис.1 Величина зміни уставного капіталу і фінансового результату у 2014-2017рр.  
Примітка: дані сайту НБУ

А. Створення депозитів банківської системи. Але повернемося до банківських депозитів. Слід зазначити, що залучаючи депозити, банки постачають клієнтам певні послуги. Звідси, широко використовувані, в західній літературі терміни «транзакційний депозит» (transaction deposit), «депозитні інститути» (depository institutions), «депозитівні рахунки грошового ринку» (money market deposit account (MMDAs)) і т.д.

Для довідки наведемо повні визначення:

Транзакційний депозит - депозит, кошти з якого можуть бути переведені іншими особами у вигляді платежів по операціях, які здійснюються за допомогою чеків або електронних грошових переказів [5, с.430].

Депозитні інститути - фінансові посередники, в число яких входять комерційні банки і ощадні установи, які приймають вклади у населення [5, с.430].

Депозитні рахунки грошового ринку - які дають відсоток на вклади в депозитних інститутах, кошти з яких можуть бути вилучені без штрафу в будь-який момент, ці вклади не надають їх власникам права на користування чеками [5, с 430].

У західних країнах діють так звані «приватні банкіри», які приймають депозити широкого кола приватних осіб і інвестують в різноманітні фінансові активи. Поряд з ними торгові банки в Англії і інвестиційні банки в США мають відносно невелику депозитну базу, але привертають значні фонди на ринках акцій, облігацій і синдикованих позик. Комерційні банки, в американській термінології, займаються оптовою та роздрібною банківською діяльністю, але не проводять інвестиційних операцій. Універсальні банки, характерні для Німеччини, поєднують оптові, роздрібні та інвестиційні банківські послуги, а також небанківські фінансові послуги, такі як страхування. Українські банки мають швидше універсальний характер і можуть надавати більшу частину фінансових послуг.

Розмаїття і відмінності у функціях не змінюють основного визначення банків, суть яких в тому, що банки виконують посередницьку роль в економіці, беручи депозити і надаючи позики [15, с.67]. Цей фундаментальний підхід до визначення банку закладено і в українському банківському законодавстві. В

Законі України «Про банки і банківську діяльність» банком визнається кредитна організація, яка має виключне право здійснювати в сукупності три види банківських операцій: залучення у внески грошових коштів фізичних і юридичних осіб; розміщення зазначених коштів від свого імені і за свій рахунок на умовах повернення, платності, терміновості; відкриття і ведення банківських рахунків фізичних та юридичних осіб [16].

Традиційну посередницьку функцію банку можливо розглянути на простій моделі попиту і пропозиції позик та депозитів на кредитному ринку (рис.2).

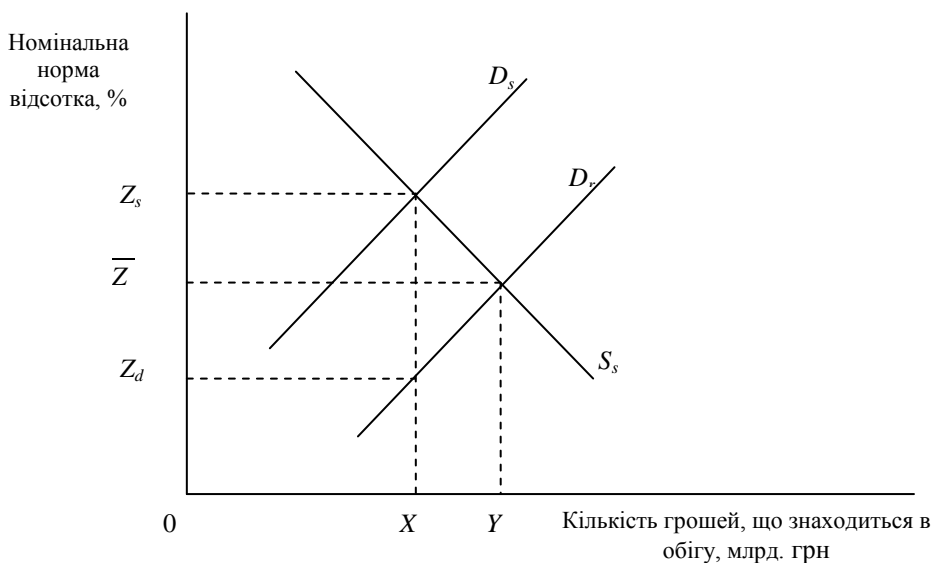


Рис.2. Модель попиту і пропозиції позик та депозитів на кредитному ринку

Примітка: складено на основі [5, с. 271]

Припустимо, процентна ставка задається екзогенно ринком і не залежить від діяльності кожного окремого банку. Крива пропозиції депозитів  $D_d$  має позитивний нахил, оскільки

великий обсяг депозитів банки можуть залучити тільки за вищою відсотковою ставкою. Крива пропозиції позичок  $D_s$  показує, що банк буде пропонувати більше позик при підвищенні відсоткові ставки. Ця крива також має позитивний нахил, хоча може перериватися. Крива пропозиції позичок може перериватися через «ворожого» або «несприятливого відбору», оскільки в міру підвищення відсоткових ставок більш ризиковані позичальники звертаються за позиками, а також з-за «ворожих стимулів», так як більш високі процентні ставки змушують позичальників займатися більш ризикованою діяльністю. Крива  $S_s$  представляє попит на позики, який, як відомо, падає з ростом відсоткових ставок.

У рівновазі банк виплачує відсоткову ставку по депозитах в розмірі  $Z_d$  і стягує відсоткову ставку по позиках  $Z_s$ . Об'єм залучених депозитів і наданих позичок становить  $OX$ . Відсоткова маржа дорівнює  $Z_s - Z_d$ . Ця маржа повинна покривати недепозитних витрати банку, вартість капіталу, премію за ризик по позиках, податкові платежі і прибуток банку. Відсоткова маржа буде тим менше, чим гостріше конкуренція між банками. При відсутності посередника відсоткова ставка встановилася б на рівні  $\bar{Z}$ , об'єм позик збільшився б до  $OY$ . Посередництво між кредиторами і позичальниками і, відповідно, посередницькі витрати збільшують вартість позик для позичальників і зменшують винагороду кредитора.

Визначення банку і його посередницької функції ще не дає відповіді, чому кредитори і позичальники не можуть обійтися без посередництва. Найбільш переконливим поясненням представляються дві теорії, точніше - версії, оскільки ні та, ні інша, не є цілком доказовими. Перша пов'язана з недосконалістю ринку та наявністю інформаційних витрат, що підриває здатність потенційного кредитора знайти найбільш підходящого позичальника без посередника. Друга - позичальники і кредитори мають різні переваги ліквідності [2, с.201].

Б. Інформаційні витрати функціонування і дії банківського контракту можуть бути:

1. Інформаційні витрати включають витрати пошуку, перевірки, моніторингу та перегляду контракту. Обидві сторони, які беруть участь в якій би то не було угоді, завжди несуть витрати пошуку. Учасники повинні знайти контрагентів, отримати про них інформацію, визначитися, зустрітися і провести переговори. Кредитори і позичальники також несуть витрати пошуку, якщо ці витрати не приймає на себе банк.

2. Витрати перевірки є другим типом інформаційних витрат. Перш ніж позичити гроші, кредитору необхідно перевірити точність інформації, отриманої від позичальника. Асиметрія інформації між позичальником і кредитором створює проблему «несприятливого вибору», наслідком чого може бути неефективність ринків. Тому в теорії існування банків часто пояснюють недосконалістю ринків.

3. Мають місце також витрати моніторингу. Якщо позика надана, виникає необхідність контролю і спостереження за діяльністю позичальника, що б була можливість відокремити об'єктивні причини недотримання умов кредитного договору від необгрунтованих.

4. Нарешті, умови контракту можуть бути порушені. Тоді потерпіла сторона повинна буде вжити заходи, спрямовані або на посилення контракту, або на його розірвання та пошук компенсації. У випадку з кредиторами і позичальниками досить часто позичальники порушують графік погашення боргу, і кредитори змушені або переглядати умови, або вживати дії для покриття позики.

Ці чотири види інформаційних витрат несе будь-який кредитор. Якщо банк як посередник дає можливість надавати позики з більш низькими інформаційними витратами, ніж при прямому кредитуванні, то кредитори віддадуть перевагу послугам банку. Позичальники звернуться в банк, якщо витрати пошуку виявляться нижче, ніж при прямому кредитуванні. Чи справді посередництво банку знижує інформаційні витрати?

Дослідження по вимірюванню економії від масштабів не дали достатніх підстав для визначення переваг банків [2, с.656-657]. Але є підстави вважати, що банки знижують інформаційні витрати внаслідок двох причин: ефекту диверсифікації та

специфіки кредитного процесу. На відміну від індивідуального кредитора банк отримує економію від диверсифікації діяльності, оскільки два і більше продукту можуть бути проведені спільно з більш низькими витратами, ніж кожен окремо [15, с.191]. Інформаційна економія від диверсифікації в кредитуванні означає, що банки можуть створити портфель активів з тієї ж очікуваною прибутковістю, але з більш низьким кредитним ризиком, ніж це можливо при прямому кредитуванні. Економія досягається тим, що банки мають доступ до конфіденційної інформації про позичальників в кредитному процесі. Крім того, банки отримують інформацію про потенційних позичальників, так як ведуть рахунки клієнтів. Таку інформацію, як правило, неможливо продати, вона є внутрішнім продуктом банківської діяльності, який банк використовує для збільшення кредитного портфеля [4].

Особливість кредитного процесу як внутрішньої справи банку полягає, перш за все, в тому, що для поліпшення перспектив погашення позик і зниження кредитного ризику банків розробляють і застосовують кредитні договори. Банк може включити в кредитний договір жорсткі поправки, що передбачає право контролю над підприємством - позичальником, а також вимагати заставне забезпечення виконання зобов'язань.

У зв'язку з конфіденційною основою кредитного процесу виникло дещо інше пояснення причин існування банків - так звана теорія делегованого моніторингу (Diamond D., 1984). Суть цієї теорії зводиться до того, що і позичальники, і вкладники вважають за краще тримати в секреті свою фінансову звітність. Вкладникам банку не надається можливість знайомитися зі звітністю позичальників. Виходить, що зберігачі, стаючи вкладниками банку, делегують банкам контроль і аналіз фінансового стану позичальників. В обмін на моніторингові послуги вкладники відмовляються від частини доходів, економлячи при цьому на витратах.

В. Ліквідність зобов'язань банку. Відмінності в перевазі ліквідності - ще одне пояснення причин існування банків. Банки трансформують неліквідні активи в ліквідні зобов'язання. Фірми в реальному секторі економіки вважають за краще залучати

позикові кошти на тривалий термін і погашати кредити в міру надходження доходів від інвестиційних проектів. Позичаючи кошти, зберігачі відкладають поточне споживання до певного моменту в майбутньому. І ті й інші можуть змінювати свої рішення через непередбачені обставини. Об'єднуючи велике число позичальників і вкладників, банки купують необхідну ліквідність для задоволення потреб обох сторін. Таким чином, ліквідність - найважливіша послуга, яку банк надає своїм клієнтам, і якщо банк пропонує цю послугу дешевше, ніж за відсутності банківського посередництва, то і позичальники, і кредиторі будуть пред'являти на неї попит. Саме цей аспект банківської справи відрізняє банки від інших фінансових інститутів. Це також пояснює, чому банки стають об'єктом пруденційного регулювання: виконуючи функцію забезпечення економіки грошима, вони надають послуги, які містять елемент суспільного блага [7, с. 444].

Існує зв'язок між платіжними, в більш загальному сенсі - ліквідними послугами банку і банківським кредитуванням, хоча кредити являють собою в значній мірі неліквідні активи в портфелі банку. Завдяки банкам вкладники отримують процентний дохід, не відмовляючись від ліквідності. Позики дають позичальникам більше ліквідності. Більшість клієнтів тримають надлишкові залишки на банківських рахунках, оскільки їх оптимізація відповідно до потреби в платежах коштує занадто дорого. Такого роду трансакційні витрати означають, що в кожен момент часу тільки частина депозитів затребувана клієнтами. Ґрунтуючись на частковому резервуванні депозитів, банки отримують можливість робити дохід, тобто надавати кредити під процентну ставку, яка перевищує ставку по депозитах, з урахуванням ризику по позиках і вартості посередництва. Таким чином, банківські посередницькі та платіжні послуги тісно взаємопов'язані. Банки отримують дохід, поєднуючи платіжні та посередницькі послуги. Це можливо, оскільки гроші виконують одночасно функції засобу платежу та засобу заощадження.

Розглянуті вище теорії не вичерпують пояснень ролі і функцій банків в економіці. Не тільки ті, хто зберігає, а й потенційні позичальники воліють тримати депозити в банку,



оскільки припускають, що це буде сприяти пом'якшенню кредитних обмежень і отриманню необхідної величини позики. Разом з тим підприємства можуть бути зацікавлені в банківському кредитуванні, оскільки отримання кредиту в банку дає сигнал ринку про кредитоспроможність клієнта і дозволяє придбати засоби з інших джерел фінансування на більш вигідних умовах. Більш того, позика отримана підприємством у представницькому банку, служить сигналом для інших підприємств, про те що дане підприємство стійко в бізнесі, сприяючи встановленню довгострокових відносин з постачальниками і замовниками.

В українській реальності давно назріло питання в проведенні амністії капіталів (мова в тому числі про залучення коштів до капіталу з напівлегальних офшорних «запасів», але такі дії не мають однозначної відповіді - світові практики фінансового моніторингу дотримуються нульової толерантності до подібних засобів і обмежують можливості для їх використання), і потерпілий від кризи банківський сектор гостро потребує надходження реальних засобів. При цьому регулятор на даному етапі демонструє занадто диференційований підхід до цієї проблематики, коли мова йде про крупні або малі банківські установи.

Група малих банків хоч і представляє всього близько 2% від активів нинішньої банківської системи України, але є одним з основних джерел присутності національного капіталу у вітчизняному банківському секторі, з огляду на кількість її учасників (близько 50 фінустанов).

Після Революції гідності потреба в «очищенні» банківського ринку від сумнівних учасників не викликала сумнівів. Але при цьому обрані новою командою НБУ методи чистки відрізнялися своєю вибірковістю і надмірною жорстокістю (результати таких дій можна побачити в табл. 1).

Очевидно, що приватні банки з українським капіталом демонструють негативну динаміку основних показників (скорочення в 3-4 рази). Це стосується величини загальних активів, зобов'язань, статутного капіталу, зменшення частки депозитів фізичних осіб. Також скорочується загальна кількість

банківських установ, структурних підрозділів, співробітників, платіжних карток і банкоматів. Таким чином, у вітчизняній фінансово кредитній системі скорочується соціальна база банків з українським капіталом. При цьому слід зазначити відносно позитивні показники ефективності даної групи банків: прибуткова діяльність, частка непрацюючих прибуткових кредитів (NPL).

Г. Організаційна підтримка банківської діяльності. Необхідно відзначити, що в принципі проблеми інформації та ліквідності можуть бути вирішені як за допомогою організованих ринків, на яких контракти і торгівля достатньо стандартизовані, так і за допомогою неформальних ринків, які створюються фінансовими посередниками. Так, брокерські компанії здійснюють діяльність на організованих ринках, торгуючи певними паперами, в той час як банки традиційно оперують на неформальних ринках. Кредитний процес, внутрішньо властивий банківській організації, відрізняється від стандартизованих контрактів на організованих ринках як процес прийняття індивідуальних рішень про надання позичок. В силу того, що банки «займають коротко і позичають довго», підприємства можуть отримувати позики на більш тривалі, а кредитори надавати свої кошти на більш короткі терміни, ніж на організованих ринках. Проте сучасні банки активно здійснюють діяльність і на організованих ринках, наприклад, у формі позабалансових операцій або через відкриття брокерських відділень і дочірніх компаній.

З причинами існування банків безпосередньо пов'язано ще одне питання. Чому банки мають певну організаційну структуру, тобто існують як організації?

Якщо мета банку полягає в максимізації прибутку, то в цьому сенсі банк не відрізняється від будь-якого іншого підприємства. Тому відповідь на питання про організаційну структуру банку міститься в теорії фірми. У своєму класичному аналізі Р. Коуз стверджував, що фірма є альтернативою ринковим угодам, оскільки багато процесів організовані ефективніше через «команди» (наприклад, розподіл завдань, розподіл відповідальності між працівниками, координація робіт), ніж через

ринкові ціни [17]. У таких ситуаціях вигідніше використовувати структуру організації, ніж покладатися на ринкові сили.

Існування традиційного банку як організації, яка є посередником між кредиторами і позичальниками і яка пропонує платіжні послуги клієнтам, цілком відповідає теорії Коуза. Посередницька функція і функція ліквідності більш ефективно виконуються через організацію, оскільки позики і депозити внутрішньо властиві банку. Структура також більш ефективна, якщо банки проводять операції на організованих ринках. Ідеї Коуза були розвинені і доповнені О. Уільямсоном, який вважав, що в умовах невизначеності фірма може знизити витрати зовнішніх контрактів [18].

Д. Спонукані стимули контрактної діяльності. Проблема спонукальних стимулів виникає або в умовах асиметрії інформації, або в умовах агентських відносин, коли одна сторона є агентом, яка приймає рішення за іншу. Учасники фінансової операції, наприклад кредитор і позичальник, не мають можливості постійно спостерігати і контролювати один одного. Тому результат складеного контракту може виявитися нижчим за очікуваний. Розрізняють три аспекти проблеми спонукальних стимулів: (а) моральний ризик, (б) несприятливий відбір, (в) «принципал-агент».

(а). Моральний ризик (перший аспект даної проблеми) виникає завжди, коли в результаті укладення контракту спонукальні стимули учасників змінюються так, що підвищується ризикованість контракту. Моральний ризик потенційно виникає, коли вкладник розміщує гроші в банку. Якщо банк досить надійний і вкладник не має можливості або відмовляється від контролю над його діяльністю, то природа контракту між вкладником і банком може змінитися, тобто банк зробить вкладення в більш ризиковані активи. Зокрема, така ситуація виникає при страхуванні депозитів. Вважається, що система страхування депозитів, з одного боку, позбавляє вкладників обачності при виборі банку, з іншого - спонукає банк до більш ризикованої діяльності. Однак і за відсутності страхування у депозиторів є об'єктивна причина відмовитися від контролю і спостереження за банком - витрати моніторингу стають тим

менше, чим більше за величиною і чим більше диверсифікований кредитний портфель банку. Хоча втрати від непогашення позичок завжди існують і є невід'ємною частиною кредитування, об'єднання позик знижує ймовірність втрат вкладників практично до нуля. Вкладники можуть отримати певну вигоду від контролю над поведінкою банку з боку акціонерів (якщо банк заснований у формі акціонерного товариства), у яких дійсно є стимули контролювати банк, щоб забезпечити прийнятну прибутковість інвестицій. Однак і у акціонерів можуть виникнути агентські проблеми, якщо дії керуючих йдуть врозріз з їх інтересами.

Моральний ризик виникає і у взаєминах «банк-позичальник». Працівники кредитного відділу банку часто відмовляють клієнтам у наданні позики, оскільки припускають, що клієнти приховують частину інформації щодо своїх ділових можливостей. Більш того, у банківського працівника може виникнути підозра, що клієнт не стане докладати зусиль для виправлення становища, якщо справи підуть погано, оскільки ризик збитків перекладається на банк.

(б). Суть другого аспекту даної проблеми полягає в тому, що внаслідок асиметрії інформації для учасників контракту з'являється небезпека несприятливого відбору. Саме цей аспект проблеми, як зазначалося раніше, дозволяє пояснити поведінку банків в умовах істотного підвищення відсоткових ставок. Підвищення відсоткових ставок спонукає більш ризикованих позичальників звертатися в банк за позикою і вживати більш ризиковані дії. І в тому і в іншому випадку банк, найімовірніше, прийме рішення не збільшувати обсяг кредитування в міру підвищення відсоткової ставки. Разом з тим банк не може просто підвищити відсоткові ставки, щоб компенсувати ризикованість позичальника, оскільки позичальники, які передбачають можливість дефолту за позиками, з готовністю погодяться і на більш високі відсотки. Гіпотетично, якщо банк обіцяє надання позик потенційним позичальникам без перевірки їх кредитоспроможності, то самі ризикові позичальники і навіть ті, хто взагалі не має наміру повернути позику, будуть притягнуті такою пропозицією. Відсоткова ставка по позиках у такого банку повинна бути дуже високою. Аналогічна ситуація

несприятливого відбору може виникнути у вкладників банку. Якщо відсоткова ставка за вкладами у будь-якого банку істотно перевищує звичайні ставки, то вкладники такого банку повинні бути готові до більш високого ризику збитків. Дослідження «несприятливого відбору» як причини неефективності ринку вперше зробив Дж. Акерлоф [3].

(в). Нарешті, поведінку банку, як і будь-якої іншої фірми, можна розглядати через призму відносин «принципал-агент» (третій аспект даної проблеми), оскільки його діяльність являє собою набір контрактів або угод між принципалами і агентами. Принципал, наприклад вкладник, депозитор, передає банку-агенту повноваження діяти від свого імені, при тому що принципал не має достатньої інформації про агента. Делегуючи виконання завдання банку, принципал може не отримати бажаного результату. Причина в тому, що агент приймає рішення, відмінні від тих, які прийняв би принципал, якби володів всією інформацією.

Банк як фірма представляє собою складну систему контрактів. Клієнти делегують контроль над станом своїх грошових коштів банку як агенту, у якого можуть бути відсутні стимули діяти в інтересах клієнта. Отримавши слабкі результати, банк може послатися на несприятливі зовнішні обставини. Проблема стимулів виникає, оскільки принципал не може безпосередньо відстежувати дії агента або має менше інформації, ніж агент. Агента теорія пояснює також природу угод між акціонерами банку і його керуючими, між банком і його службовцями, між банком і позичальниками. Так, акціонери банку не спостерігають безпосередньо за діями керівників. У свою чергу, керівники банку знають про наміри позичальника набагато менше, ніж він сам.

Банки як організації не тільки знижують інформаційні витрати, вони сприяють вирішенню проблем контролю і спонукальних стимулів, що дозволяє більш ефективно виконувати функції фінансового посередництва та ліквідності.

Відомі дві моделі поведінки банків у вирішенні проблеми спонукальних стимулів у відносинах між банком і позичальниками: партнерські та ділові відносини (Heffernan Sh.,

1996). В основі партнерських відносин лежить так званий відносний контракт, тобто розуміння обома сторонами того, що буде потрібно час, перш ніж виникнуть певні умови, необхідні для контракту. Клієнт встановлює тривалі партнерські відносини з банком, завдяки чому може використовувати банк для задоволення своїх фінансових потреб. Наприклад, клієнту потрібно кредит для установки нової технологічної лінії у виробництві, результати впровадження якої можуть бути отримані не раніше, ніж через кілька років. Банк повинен вирішити, чи варто йти на ризик в даному випадку. Якщо між клієнтом і банком існували тривалі відносини співпраці, протягом яких клієнт не відчував серйозних фінансових труднощів, то банк зможе краще оцінити кредитний ризик нового проекту і, найімовірніше, укладе кредитний договір. Навіть незважаючи на пункт кредитного договору, який передбачає право банку в будь-який момент відкликати позику, позичальник знає, що це малоімовірно в силу усталеного співробітництва. Така модель ведення банківської справи покращує розподіл інформації між учасниками і дозволяє кредитору отримати необхідні відомості про позичальника. Вона також дозволяє гнучко реагувати на можливі непередбачені обставини.

Інша модель являє собою повну протилежність першої і заснована на формалізованому діловому або класичному контракті. Відповідно до цієї моделі банки конкурують за бізнес-клієнтів, а клієнти шукають відповідні банки. Сторони, образно кажучи, тримаються на певній відстані, не вступаючи в партнерські відносини, і строго прив'язані до умов контракту.

У банківській справі модель партнерських відносин дає більше простору для опортуністичної поведінки (опортунізм, або економічна несумлінність, означає спробу однієї з договірних сторін витягти односторонні переваги за рахунок іншої [15, с.599]) позичальника через асиметрію інформації. Необхідно чітко усвідомити і мінімізувати ризики від подібної діяльності по консолідації активів і враховувати негативний досвід горе-банкіра М. Лагуна и російської фінансової корпорації «Відкриття» [11, с.8].

Е. Інновації у фінансовій сфері. Слід підкреслити, що проблеми контролю і спонукальних стимулів усуваються створенням підприємства. Вони існують всередині любого підприємства, в тому числі банку, оскільки їх діяльність являє собою сукупність контрактів між принципалами і агентами. Проте, чим складніше завдання, тим ефективніше система, яку побудовано на ієрархічних принципах порівняно з ринковою організацією посередництва.

Банки, як і інші фінансові інститути, трансформуються з часом. Виконуючи ними функції можуть сильно змінитися, незважаючи на те, що назва залишається тією самою. Сучасні українські банки значно відрізняються від тих, що є відомими з історії України, і мають досить багато відмінностей від інститутів, які іменуються банками, наприклад, в США, Німеччині або Великобританії. У той же час необхідно відзначити, що незалежно від історичних і культурних особливостей сучасні банки або є спеціалізованими у вузьких межах діяльності, або пропонують широкий спектр фінансових послуг, частина з яких, на перший погляд, не відповідає базовим причинам існування банків. Саме ці відносно нові тенденції в розвитку банків дали підстави поставити під сумнів майбутнє банків, в той час як інші типи фінансових інститутів все більше розширюють небанківську фінансову діяльність.

Інновації у фінансовій сфері і конкуренція серед різних видів фінансових інститутів призводять до того, що в сучасних умовах стає все складніше і складніше провести грань між фінансовими інститутами на основі того, які послуги вони пропонують. Проте короткий огляд функцій і видів діяльності сучасних банків ілюструє їх відповідність виявленим базовим принципам банківської справи [10].

Все більшою мірою банки стають частиною фінансових конгломератів, які виявляють активність не тільки на неформальних, а й на організованих фінансових ринках. Ця тенденція аж ніяк не заперечує природі банків. Подібно іншим комерційним організаціям, що максимізують прибуток, банки захоплюють небанківські фінансові сфери діяльності в рамках загальної стратегії максимізації прибутку і вартості акціонерного

капіталу [8, с.109]. Банки не обмежуються наданням позик і депозитів, вони пропонують клієнтам широкий спектр фінансових послуг, включаючи трастові, брокерські, страхові, пенсійні, послуги з управління активами та операціях з нерухомістю. Це пояснюється двома причинами. По-перше, надання поряд з традиційними банківськими послугами супутніх фінансових послуг зменшує вартість загальною пакета. Якщо з боку клієнтів існує попит на пакет послуг, то банки можуть отримати конкурентну перевагу і, відповідно, прибуток від пропозиції цих послуг. По-друге, покупка набору фінансових послуг у банку дозволяє клієнтам подолати інформаційну асиметрію, яка ускладнює оцінку якості послуг. Йдеться про те, що якщо у банку надійна репутація, то він заслуговує на довіру і може бути використаний для «торгівлі» іншими фінансовими послугами [12, с.49]. Таким чином, залишаючись фінансовими посередниками, банки стають «ринковими посередниками».

Нові тенденції зачіпають також оптову і роздрібну банківську справу [14, с.150]. Традиційно банки класифікуються як оптові та роздрібні. Оптові банки обслуговують невелику кількість дуже великих клієнтів, таких як бізнес-групи і уряд, тоді як роздрібні банки охоплюють велику кількість дрібних і середніх підприємців і приватних осіб. Розподіл банків на оптові та роздрібні не тотожне поділу на великі і дрібні. Роздрібні банки можуть бути дуже великими, обслуговуючи сотні тисяч клієнтів. Оптова справа - це в значній мірі міжбанківська (інтербанк) діяльність. Банки використовують міжбанківські ринки для отримання позик і надання кредитів іншим банкам, беруть участь у великих емісіях облігацій і в синдикованому кредитуванні. Роздрібна справа - це переважно внутрішньобанківська (інтрабанк) діяльність: банк самостійно надає безліч дрібних позик. У роздрібній справі об'єднання ризиків відбувається всередині банку, в оптовому - поза банком. Головна загроза оптовим банкам виходить від поліпшення інформаційних потоків і глобальної інтеграції ринків. Роздрібним банкам загрожують нові технології.

Реформи фінансових ринків, тенденція до спрощення торгівлі фінансовими інструментами, використання деривативів для



управління ризиками та комунікаційні технології, що забезпечують інформаційні потоки, сприяли в останні двадцять років глобальної інтеграції фінансових ринків. Оптовим банкам кинутий виклик в тому, щоб зберегти конкурентні переваги посередництва в умовах глобалізації фінансів [6].

Роздрібні банки, в свою чергу, зіткнулися зі швидкими технічними інноваціями в проведенні платежів. Сьогодні велика частина робіт традиційно, що виконується банківським касиром, може бути проведена машинами. Вартість операції, проведеної через банкомат, становить приблизно одну чверть вартості операції касира. Зростає число автоматизованих відділень, які надають великий набір послуг через відеозв'язок; новий поштовх отримав домашній банкінг в зв'язку з підключенням більшості домашніх господарств до Інтернет. Паралельно йде процес відмирання певних банківських професій, скорочення зайнятого персоналу і числа філій. Ще більша загроза традиційному банківській справі виходить від електронних технологій. Електронні технології і електронні платіжні системи починають витіснити багато дебетові і кредитові операції банку. Проте потреба у посередництві зберігається в зв'язку з остаточним врегулюванням платежів. Роль посередників змінюється, але не зникає зовсім.

Ж. Сучасні інструменти банківської діяльності. Серед найважливіших аспектів, які відрізняють сучасні банки від традиційної моделі, слід виділити позабалансову діяльність і сек'юритизацію. Позабалансові інструменти можна визначити як умовні зобов'язання або контракти, які генерують дохід банку, але не знаходять відображення як активи або зобов'язання в традиційному банківському балансі. До забалансових відноситься ціла низка інструментів, починаючи від резервних аккредитивів (SLC) і форвардних контрактів і закінчуючи складними, гібридними деривативами, такими як свопопціони [3].

Вважається, що банки займаються позабалансовою діяльністю, оскільки вона збільшує прибутковість банку. Зв'язок між прибутковістю і забалансовими операціями неоднозначна і обґрунтовується наступним чином. По-перше, позабалансові інструменти приносять так званий комісійний дохід, як і будь-які

інші фінансові послуги. В даному випадку до фінансових послуг банку відносяться всі послуги, крім посередницьких. Посередницькі послуги приносять процентний дохід, фінансові послуги або платні послуги банку приносять комісійний дохід. Комісійний дохід являє собою плату за послуги банку, яка формується на відміну від відсоткового доходу типовим для будь-яких інших продуктів взаємодією попиту і пропозиції. По-друге, ці інструменти дають можливість удосконалити техніку управління ризиками, тим самим збільшуючи прибутковість банку та вартість акціонерного капіталу. Наприклад, якщо банк створює власний взаємний фонд, це дає йому можливість продавати частки (паї) добре диверсифікованого портфеля активів. Банк формує портфель і керує ним, але активи, що входять до його складу, не належать банку і не підтримуються його зобов'язаннями. Або інший приклад - банк об'єднує і продає наявні в його активах заставні, переміщуючи їх за баланс. Така діяльність в банківській практиці називається розчищенням балансу. По-третє, в тій мірі, в якій регуляторні вимоги зосереджені на балансових операціях банку, позабалансові інструменти можуть знизити витрати дотримання цих вимог.

Сек'юритизація - це процес, за допомогою якого традиційні банківські активи, наприклад іпотечні кредити або заставні, продаються іншій фінансовій установі, яка, в свою чергу, продає ці активи у формі цінних паперів. У той час як процес сек'юритизації починається на неформальному ринку (банк розміщує кредити серед позичальників), традиційні активи вивільняються і можуть бути продані у вигляді цінних паперів на фондовому ринку.

На відміну від всіх інших модифікацій сучасної банківської справи, розширення позабалансової діяльності та діяльності з сек'юритизації активів виходить за рамки, не узгоджується з розглянутими базовими принципами. По суті, мова йде про те, що посередницька роль банків розширилася і ускладнилася в результаті появи ринків похідних інструментів. Тепер банки діють як посередники в управлінні ризиками [9, с.9].

У висновку слід відповісти на питання: якою має бути бізнес-модель банку, що працює в оновленій банківській системі

України? Відповідь слід шукати в двох напрямках: особливості економічної системи, яку буде будувати наша країна [1], і передовим світовим досвідом роботи невеликих банківських установ.

Аналіз світового досвіду підтверджує необхідність побудови в Україні аналога механізму IPS (анг. Institutional protection scheme - схема інституційного захисту). Мається на увазі система взаємної підтримки, самострахування і компенсації можливих збитків малими банками, що формують спеціалізовану мережу фінансових установ. При цьому, як правило, такі банки хоч перебувають під своєрідним захистом, але не є єдиною юридичною особою. За оцінками експертів, в 2016 р. половина від загальної кількості банків Єврозони, в тому числі 80% банківських установ Німеччини, були членами IPS. При цьому мова йде про переважно невеликі банки, нагляд над якими здійснюють національні регулятори. Використання IPS є характерною рисою банківських систем Німеччини і Австрії. Фактично мова йде про ринковий саморегулятивний механізм, який допоможе більш ретельно моніторити ризики і компенсувати збитки без витрат системи страхування депозитів.

#### Бібліографічні посилання

1. Програма діяльності КМ України // Урядовий кур'єр. – 2016.– N75. – С.4-5.
2. Пасс К. Большой толковый словарь бизнеса / К. Пасс, Б. Лоус, Э.Педлтон, Л. Чедвик. – М.: АСТ, 1998. – 688с.
3. Akerlof G.A. The Market for «Lemons»: Quality Uncertainty and the Market Mechanism // The Quarterly Journal of Economics. – MIT Press. – 1970. – Vol. 84(3). – P. 488-500.
4. Васюренко О.В. Ресурси комерційного банку: теоретичний та прикладний аналіз / О.В. Васюренко, І.М. Федосік. – Харків: ПП «Яковлева», 2006.– 88с.
5. Долан Э.Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика: пер. с англ. / Э.Дж. Долан, К.Д. Кэмпбелл, Р.Дж. Кэмпбелл. – М., Л., 1991. – 448с.
6. Банківська система України: моногр. / В.В. Коваленко, О.Г. Коренева, К.Ф. Черкащина, О.В. Крохмаль. – Суми: УАБС НБУ, 2010. – 187с.

7. Копилюк О.І. Регіональна політика розвитку банківської системи України: моногр. / О.І. Копилюк. – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2014. – 576с.

8. Кривенко Л.В. Методичні підходи до визначення оцінки фінансової стійкості банківської системи / Л.В. Кривенко // Вісник університету банківської справи НБУ. – 2008. – №3. – С. 105-111.

9. Міщенко В.І. Ліквідність банківської системи України: наук.-аналіт. матеріали / В.І. Міщенко, А.В. Сомик та ін. – К.: НБУ, Центр наукових досліджень, 2008. – Вип.12. – 180с.

10. Пантелєєва Н.М. Тенденції розвитку банківського бізнесу як передумова активізації інноваційної діяльності вітчизняних банків / Н.М. Пантелєєва // Вісник Університету банківської справи НБУ. – 2012. – №1(13). – С. 170-177.

11. Сирота В. Банковская система Украины – не место для отечественного капитала? // zn.ua от 14.10.2017.

12. Тисячна Ю.С. Сучасний стан та розвиток банківської системи України в контексті забезпечення безперервності відтворювальних процесів / Ю.С. Тисячна // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2012. – №4(20). – С. 28-51.

13. Фетисов Г.Г. Устойчивость банковской системы и методология её оценки / Г.Г. Фетисов. – М.: Экономика, 2003. – 497с.

14. Шевцова М.Ю. Ринок банківських послуг: динаміка розвитку та сегментації / М. Ю. Шевцова, Ю.О. Солодовник // Вісник Дніпропетровського університету: економіка. – 2011. – Вип. 5(2). – С149-155.

15. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. – 5-е изд. – М.: ИНЭ, 2002. – 1280с.

16. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.

17. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р.Коуз. – М.: Новое издательство, 2007. – 224с.

18. Уильямсон О. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка // Вехи экономической мысли. – Т.2. Теория фирмы / Под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 2000. – 534с.

© Захарченко В.І., Аверіхіна Т.В., 2018

### 3.3. Перспективи розвитку банкоосюрансу в Україні

Із розвитком інновацій та нових тенденцій економіки конкуренція між банківськими установами стала ще більш безщадна. Саме тому банки вирішили співпрацювати зі страховими компаніями, щоб мати велику перевагу над своїми конкурентами, розширивши свій асортимент послуг.

Підсумком взаємодії й поєднання банківських та страхових секторів стало створення нового виду фінансового інституту, який має назву «bancassurance». Під цією назвою розуміють банк (банківсько-страхова група), який надає також надає певні страхові послуги.

В ХХІ столітті ступінь вивчення розвитку банкоосюрансу в Україні є недостатній. Серед вітчизняних науковців, які проявили інтерес досліджувати всі можливі процеси, пов'язані із банкострахуванням були Н.Ткаченко, К.Турбіна, М.Мних, Ю.Уманців, В.Фурман, а серед закордонних вчених були такі як, М. Адамчук, А. Бертолотті, Т. Гринева, Ю.Клейн. Здебільшого вони досліджували концепцію bancassurance в країнах Західної Європи, яка була орієнтована в першу чергу у сфері life-страхування [14].

В Україні має велике значення і страховий ринок, і банківський ринок, в умовах постійної конкуренції, один зі шляхів займати й далі на ринках лідерство, є співпраця та представлення нових спільних послуг.

Bancassurance - форма ефективної інтеграції банківського та страхового ринків в умовах інновацій і тенденцій в Україні й такий фінансовий супермаркет в українській економіці.

Метою даного дослідження є аналіз і визначення подальших перспектив розвитку банкострахування в Україні.

Термін «bancassurance» з'явився на початку 70-80 років ХХ століття у Франції й почав набирати значної популярності ініціаторами створення були саме банки. Цілю утворення bancassurance є бажання банків збільшити та стабілізувати свої прибутки, розширити спектр послуг, і також це один із дієвих способів уникнення банкрутства. Банки використовують вже

наявні відділення та базу клієнтів пропонуючи їм певні страхові послуги.

Bancassurance (банківське страхування) — набір фінансових послуг, які можуть задовольнити як банківські, так і страхові потреби клієнта одночасно. Канал bancassurance перетворює банк, у свого роду, фінансовий супермаркет, в якому клієнти можуть отримати широкий спектр кредитно-інвестиційних і страхових послуг в одному місці з мінімальними витратами часу [2].

Якщо опрацювати еволюцію виникнення банківського страхування, то він складається з трьох етапів (табл. 1).

Таблиця 1

Основні етапи розвитку банкострахування

Етапи	Наслідки
1 етап - зародження (початок 70-х - середина 80-х рр. XX ст..)	Відносини банків та страхових компаній оформлюються у вигляді агентських угод, в межах співпраці банки займаються розповсюдженням страхових продуктів, які безпосередньо пов'язані з послугами самого банку.
2 етап - розвиток (друга половина 80-х - середина 90-х рр. XX ст.)	Результатом співпраці банків та страхових компаній в сфері надання фінансових послуг стають спільні продукти зі страхування життя з пільговим режимом оподаткування.
3 етап - становлення (починаючи з середини 90-х рр. XX ст.)	Активізація процесів злиття та поглинань, а також створення власних компаній банками, призводять до диверсифікації спільних продуктів та формування кінцевих послуг як зі страхування життя, так і зі страхування ризиків.

Джерело: [6, с. 186]

Зокрема, концепції «bancassurance» присвячені праці таких закордонних вчених як М. Адамчук, А. Бертолотті, Т. Гринева, Ю.Клейн, О. Крюгер, Д. Леселес, М. Ніколенко, О. Федорова. На

нашу думку, в їх працях недостатньо приділена увага, саме на той випадок, коли страхування не розвинуте в країні.

Розвиток банкашуренсу у Великобританії і в Бельгії стримувався жорсткою конкуренцією на ринку life-страхування зі сторони страхових брокерів. Однак, стимулом розвитку банківського страхування в цих країнах стали іноземні інвестиції. Як наслідок цього у 2015 році частка bancassurance в матеріалізації страхових послуг, а саме у сфері life-страхування склала 49 %.

У Франції, Італії, Іспанії, Португалії та Бельгії банкастрахування реалізується через модель повної інтеграції, в якій:

- банкостраховими компаніями повністю або частково володіють банки;
- банкострахові компанії мають ексклюзивні угоди щодо дистрибуції з їх материнськими банками;
- банкострахові продукти є повністю інтегрованими з банківськими продуктами і продаються персоналом відділення разом із банківськими продуктами.

У Німеччині та Великобританії банкострахування має нижчий рівень інтеграції:

- на ринку існують як банківсько-страхові компанії, які повністю належать банкам, так і спільні підприємства, але здебільшого банки працюють за договорами зі страховими компаніями;

- продукти зі страхування життя частіше продаються спеціалістами зі страхування, а не персоналом відділення. У Німеччині це пояснюється тим, що продукти зі страхування життя є дещо складнішими, ніж у південній Європі. У Великобританії це відбувається через законодавчі обмеження, згідно з якими інвестиційні продукти мають продаватися тільки кваліфікованими фінансовими радниками [1, с. 4].

Банкашуренс має успішний досвід реалізації в Чилі, Аргентині, Бразилії та Мексиці. Зазвичай в даних країнах він розвивається за допомогою створення певної кількості дочірніх компаній із банками, які є надійними та популярними в країнах, позиціонування нових спільних продуктів, також залучення іноземних інвестицій.

Фактори, що сприяли розвитку «bancassurance» у країнах Південної Європи, слід вважати гнучке законодавство, зрілість ринку фінансових послуг, високий рівень довіри до банківських установ [6, с. 189].

У країнах, де набула поширення концепція «bancassurance», існують заборони чи певні обмеження на виробництво та реалізацію страхових послуг банком та банківських продуктів через страхові компанії. Пряме виробництво страхових послуг банками є забороненим у більшості держав [6, с. 188].

Отже, банківське страхування з'явилося у Франції, в якій повсякчас зберігає лідерство в Європі. Банкассуренс має, як позитивні так і негативні приклади реалізації в світі. Дана форма інтеграції дуже поширена в таких країнах, як Франція, Німеччина, Іспанія, Мексика, Бельгія, Великобританія, Чилі та інші. Інтеграція банківського та страхового капіталів є досить популярною та здебільшого успішною в країнах світу. Правовий механізм регулювання цієї інтеграції не всіх країнах світу ще є «досконалим».

В Україні згідно із Законом “Про банки і банківську діяльність” банки можуть створювати об'єднання таких типів: банківська корпорація, банківська холдингова група та фінансова холдингова група. Саме остання форма банківського об'єднання дає банкам можливість зливатися з іншими фінансовими установами: “фінансова холдингова група має складатися переважно або виключно з установ, що надають фінансові послуги, причому серед них має бути щонайменше один банк, і материнська компанія має бути фінансовою установою” [3, ст.12].

Також в Україні, відповідно до чинного законодавства [4], страховиками визнаються фінансові установи, створені у формі акціонерних, повних, командитних товариств або товариств з додатковою відповідальністю згідно із Господарським Кодексом України з урахуванням особливостей страхового законодавства, а також одержали у встановленому порядку ліцензію на здійснення страхової діяльності.

Теперішній страховий ринок функціонує в складних умовах, тобто: робота страхових груп (компаній) залежить від



ефективного управління активами, мінімізації витрат і продуктивного діалогу зі страхувальником. Нині українські страховики продовжують боротись з низькою культурою на страховому ринку, зокрема у сфері банкострахування.

Вперше в Україні (листопад 2005) bancassurance запровадив Райффайзенбанк України спільно із страховою компанією “Інго-Україна”. Пізніше до програми приєдналися страхові компанії “ПЗУ-Україна” та “Американська компанія страхування життя” (“АІГ життя”) [7, с.122].

Банки при співпраці зі страховиками створюють нові спільні програми, продукти. Це дозволяє їм мати конкуренту перевагу на ринку фінансових послуг нашої держави.

В Україні стрімкого розвитку набули продукти, характерні для співпраці між банківськими установами і страховиками у сфері обов'язкового і умовно-обов'язкового страхування. Специфіка розвитку bancassurance в Україні викликана непоширеністю страхування, недосконалістю законодавства, недовірою клієнтів до страхових компаній, непрозорістю страхових послуг, а також неконкурентними діями з боку банків і страхових компаній.[ 8 ].

Наприклад, союзниками Platinum Bank в сфері страхування є такі страхові компанії, як «MetLife», « Арсенал Страхування», «Альфа Страхування» та інші. Колективно з ними банк гарантує захист сімейного бюджету в складних і несподіваних обставинах.

«Ми намагаємося надати нашим клієнтам весь спектр фінансових продуктів, включаючи страхування. На сьогоднішній день можливості Platinum Bank дозволяють страхувати життя, здоров'я, майно, фінансові ризики. У палітрі відповідних сервісів широко представлені страхові продукти: від страхування втрати речей до страхування нерухомості і домашніх тварин, від комплексного туристичного страхування до добровільного страхування відповідальності перед третіми особами », - говорить Валерій Черкасов, директор департаменту дистанційних продажів і CRM Platinum Bank [5].

Доцільно зазначити, що однією з основних проблем запровадження та розвитку bancassurance є правове забезпечення, яке регулює співпрацю банківських установ і страхових

компаній, зокрема у сфері банківського страхування. Нині bancassurance регулюється різними законами, та українське законодавство не передбачає ймовірності злиття банківського і страхового капіталів.

В Україні, відповідно до статті 48 Закону України “Про банки і банківську діяльність”, банкам забороняється діяльність у сфері страхування, крім виконання функцій страхового посередника [3], також і банки й страховики можуть бути клієнтами одне одного.

Також на українському ринку банківського страхування періодично з’являються спільні продукти. Прикладами можуть бути :

1) позиціонування спільного страхового продукту Platinum Bank і «MetLife» - «Трафік+» для фізичних осіб і дає можливість бути застрахованим від нещасних випадків на транспорті. Страховий продукт «Трафік+» доступний при оформленні кредитної угоди, одноразовий страховий платіж складає 200 грн;

2) страхова компанія «Юнісон Страхування» і Банк «Юнісон» впровадили спільний інноваційний проект - банківська карта застрахованого «медкарті». Тепер стандартну карту для ідентифікації застрахованої в медичних установах також можна використовувати як банківську для оплати платежів і отримання страхових виплат [5].

На сьогодні українські банківські установи активно співпрацюють зі страховими компаніями. За словами експертів страхові компанії забезпечують 51% сукупних активів банків, взявши на себе страхові зобов’язання з майнових інтересів банківської системи на суму, що перевищує 450 млрд грн. Серед прийнятих зобов’язань переважає іпотека, споживче та автокредитування, а також банківські ризики [12, с. 242].

Відповідно, на сучасному етапі bancassurance в Україні розвивається повільно. На нашу думку, це пов’язано з групою таких факторів: нестабільна ситуація в Україні, недовіра людей до банків, зниження купівельної спроможності населення, знецінення гривні, не достатня законодавча база. Та є і позитивні приклади розвитку в сучасності : банки які вже співпрацюють зі страховими компаніями - пропонують спільні продукти/послуги,

мають прекрасну репутацію й надійність; в підсумку, за 2017 рік приріст страхових премій, завдяки банківського страхування, зріс 17 %.

Bancassurance – це певна форма надання страхових послуг не лише страховими компаніями, а й комерційними банками [14].

У сучасному світі при реалізації банківського страхування використовують такі моделі, як: спільне підприємство, банк створює свою страхову компанію, дистриб'юторська угода чи стратегічний альянс.

За допомогою системно-структурного аналізу, вітчизняні аналітики до найбільш поширених форм співпраці і конвергенції страхових компаній і банків відносяться:

1. Початкова форма співпраці, яка обмежується наданням страховою компанією послуг клієнтам банку і самому банку на договірних основах.

2. Форма агентських відносин, яка припускає розповсюдження страхових послуг з угоди з банком через його агентську мережу.

3. Форма кооперації, при якій партнери утворюють договірний альянс, створюючи на договірній основі режим найбільшого сприяння у всіх галузях співпраці.

4. Форма контролю припускає застосування механізму контролю аж до злиття і поглинання, за допомогою якого банк або страховик має намір досягти своїх стратегічних цілей. Поглинання шляхом придбання пакету акцій достатнього для участі в управлінні страховою компанією або банком дозволяє ефективно використати канали продажів, розширити і диверсифікувати продуктивний ряд і клієнтську базу, що є найбільш поширеною і ефективною стратегією реалізації банківського страхування, що реалізовується світовими лідерами ринків фінансових послуг.

5. Форма фінансового супермаркету є вищою фазою інтеграції банку і страхової компанії. При цьому структури банку і страхової компанії повинні бути тісно інтегровані між собою не тільки на рівні фронт-офісних структурних підрозділів, що забезпечують спільне використання каналів продажів фінансових послуг, але і на рівні загального бек-офісу [5].

Якщо банк планує працювати із страховою компанією, то вона має пройти етапи відбору, які діють у банківській установі.

Як приклад, процес відбору страховиків в «АТ Райффайзен Банк Аваль» відбувається у 3 етапи (табл.2).

Таблиця 2

Процес відбору страхових компаній для співпраці з фінансовим інститутом – АТ Райффайзен Банк Аваль» [11]

№	Назва етапу	Опис
1	Приєм прийом заяв для співпраці	Банк приймає заяви страховиків, які хотіли б співпрацювати, дана процедура проводиться щорічно, раз в рік, протягом одного місяця ( з 1 по 31 березня включно)
2	Попередній відбір	Страхова компанія має надати банку заяву та пакет документів, згідно Переліку відомостей та документів. Попередній відбір триває протягом 90 календарних днів з моменту надання всього пакету документів та заяви. В результаті, якщо все складається позитивно, банк пропонує підписати Договір про співпрацю.
3	Остаточний відбір	Після укладання Договору про співпрацю, банк пропонує укласти Договір доручення – для страхування здоров'я/життя позичальників та поручителів банку і заставного майна. Максимальний строк для перевірки додаткових документів і підписання договору становить 30 календарних днів.

Таким чином, страхові компанії проходять декілька нелегких етапів для того, щоб співпрацювати з банківськими установами. Злиття банківського та страхового капіталу налічує багато різних форм взаємодії, які можна успішно використовувати на практиці.

Як у світі, так і в Україні рейтингування певної банківської установи чи страхової компанії відіграє велику роль в майбутньому. Рейтинг впливає на: імідж та репутації певного фінансового інституту; довіри споживачів; рівень прибутковості й платоспроможності; чисельність клієнтської бази; вихід на нові ринки і тому подібне.

В таблиці 3 наведено розмір страхових резервів та премій топ-9 найкращих компаній на українському ринку банківського страхування.

Як бачимо за даними табл.2.3, в Україні передову позицію за I півріччя 2017 рр. займає страхова компанія «Уніка», яка має страхових премій 145 387 тис. грн., а сума страхових резервів складає 137 452 тис. грн. Це говорить, про ефективне управління активами компанії, оптимізацією витрат та потужною страховою політикою, зокрема, і в сфері банкострахування.

Таблиця 3

Топ - 9 найкращих компаній на українському ринку bancassurance станом на I півріччя 2017 рр. [5]

№	Назва страхової компанії	Страхові премії, тис. грн.	Страхові резерви, тис. грн.
1	Уніка	145 387	137 452
2	АСКА	92 913	3 588
3	ТАС	72 253	9 503
4	Метлайф	31 021	49 573
5	PZU Україна	20 868	5 126
6	Інго Україна	18 767	17 015
7	АХА Страхування	9 040	4 670
8	Княжа	1 850	1 246
9	КД-Життя	141	154
	Всього	392 242	228 328

На рис.1, зображено динаміку чистих страхових премій і страхових виплат за I півріччя 2015-2017 рр. З рисунка 1, ми бачимо, що аналіз ринку банківського страхування показав те, що чисті страхові виплати і премії мають тенденцію до зростання. Тобто пошавилась діяльність вітчизняних страховиків у сфері банкоосюренсу і відбулось покращення в держаному регулюванні цієї сфери на ринку страхування.

На рис.2. представлена динаміка валових страхових премій та чистих страхових премій.

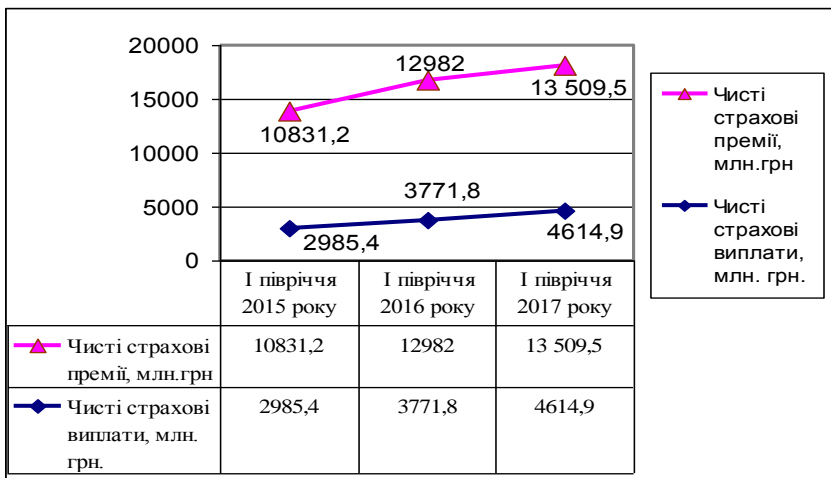


Рис.1. Динаміка чистих страхових премій і виплат в Україні за I півріччя 2015-2017 рр. [5]

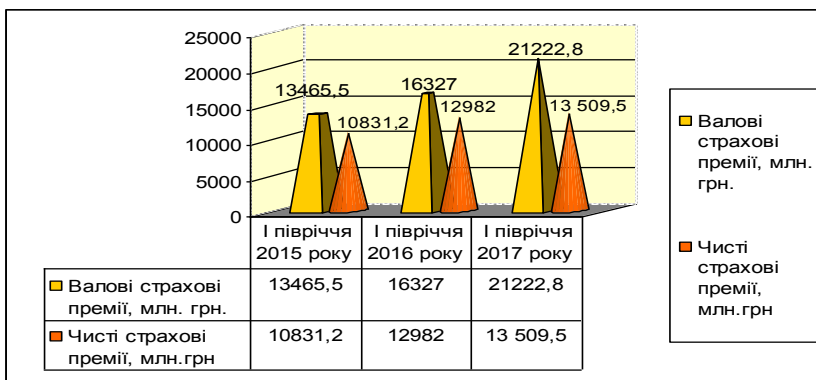


Рис.2. Динаміка валових страхових премій та чистих страхових премій [5]

Як бачимо з рис.2, такі показники, як чисті страхові премій і валові страхових премій з 2015 по 2017 рік зростали, а саме валові страхові премії в I півріччя 2016 року становили 16327 млн. грн., а в 2017 році склали 21222,8 млн.грн. Покращення

цих показників можна пояснити тим, що через концепцію «bancassurance» страховий ринок завойовує більшу довіру серед населення і спостерігається раціональне управління активами компанії.

При формуванні рейтингу фінансової стійкості банківських установ (табл.4.) враховують такі показники, як ліквідність, приріст вкладів, платіжна репутація, прибутковість активів.

Таблиця 4

Рейтинг стійкості банків України за підсумками 2017 року [13]

№	Банк	Загальний рейтинг	Стресостійкість	Лояльність вкладників	Оцінка аналітиків	Місце в рейтингу по депозитах фіз. осіб
1	Райффайзен Банк Аваль	4,37	4.4	4.2	4.56	5
2	УкрСиббанк	4.05	3.9	3.9	4.67	9
3	Креді Агріколь Банк	4.02	3.9	3.8	4.78	13
4	Ошадбанк	3.84	3.1	4.4	4.44	2
5	ПроКредит Банк	3.76	3.9	3.2	4.44	16
6	ОТП Банк	3.76	3.6	3.6	4.33	10
7	Кредобанк	3.75	3.6	3.7	4.22	15
8	Укрексімбанк	3.51	3.4	3.3	4.22	3
9	Укргазбанк	3.45	3.1	3.4	4.22	6
10	ПУМБ	3.44	3	3.9	3.67	7

Відповідно, в табл.4, ми спостерігаємо, що найстійкішим банком України в 2017 році є – «Райффайзен Банк Аваль», маючи загальний рейтинг 4.37 з 5 можливих балів, лояльність вкладників складає 4,2 бала. Креді Агріколь Банк займає третю позицію в рейтингу і має найвищий бал від аналітиків 4.78, це говорить, про перспективність цього банку надалі.

Підсумовуючи, все вище сказане, можемо акцентувати увагу на тому, що: системно-структурний аналіз дозволив визначити, які ж є форми інтеграція банківського страхування;

- будь-який страховик, який хоче співпрацювати з банком, у формі банкоссюренсу чи іншого злиття, має обов'язково пройти етапи відбору визначені банком; проаналізувавши, фінансові показники страховиків протягом останніх трьох років зростаються, незважаючи, на політичну ситуації в країні, недовіру населення до фінансових інститутів, зокрема банків і страхових компаній (груп), зниження платоспроможності населення; рейтингування страховиків і банків дозволило оцінити банківський і страховий ринки.

Відповідно, в табл.4, ми спостерігаємо, що найстійкішим банком України в 2017 році є – «Райффайзен Банк Аваль», маючи загальний рейтинг 4.37 з 5 можливих балів, лояльність вкладників складає 4,2 бала. Креді Агріколь Банк займає третю позицію в рейтингу і має найвищий бал від аналітиків 4.78, це говорить, про перспективність цього банку надалі. Підсумовуючи, все вище сказане, можемо акцентувати увагу на тому, що:

- системно-структурний аналіз дозволив визначити, які ж є форми інтеграція банківського страхування;

- будь-який страховик, який хоче співпрацювати з банком, у формі банкоссюренсу чи іншого злиття, має обов'язково пройти етапи відбору визначені банком;

- проаналізувавши, фінансові показники страховиків протягом останніх трьох років зростаються, незважаючи, на політичну ситуації в країні, недовіру населення до фінансових інститутів, зокрема банків і страхових компаній (груп), зниження платоспроможності населення;

- рейтингування страховиків і банків дозволило оцінити банківський і страховий ринки.

Отже, інтеграція банківського і страхового сектору економіки у формі bancassurance має свої позитивні та негативні сторони, які однозначно по-своєму впливають на впровадження та розвиток його в країні.

Банківське страхування при започаткуванні та розвитку в Україні має такі основні позитивні аспекти:



- є більш конкурентними перед іншими фінансовими інститутами своєї спеціалізації;

- додатковий прибуток у вигляді винагород від продажу страхових послуг/ продуктів;

- заощадження на спільних витратах;

- завойовування нових ринків;

- розширення клієнтської бази, в першу чергу платоспроможних клієнтів;

- зміцнення ефективності діяльності, як і банку так і страхової компанії;

- зниження кредитних ризиків шляхом розподілу капіталу між декількома ризикованими активами (послугами/програмами);

- мінімізація портфельних ризиків;

- поліпшення статусу й бренду фінансових установ, які взаємодіють;

- задоволення комфорту клієнтів в одному місці двома різними послугами;

- створення нових послуг, спільних продуктів/програм.

Проте, під час взаємодії банківських установ і страхових компаній можуть виникати й негативні аспекти, а саме:

- в Україні страхова діяльність не користується попитом;

- імідж одного фінансового інституту прямо залежить від іміджу й авторитету іншого фінансового інституту (знецінення гривні, політична та економічна ситуація в країні, непрозорість продажу страхових послуг);

- витрати на започаткування банкосюренсу;

- страхування кредитів відбувається, як добровільно так і примусово;

- зростає вартість спільних програм/продуктів;

- недостатня законодавча база.

Таким чином, банкосюренс дає можливість бути банку ефективною організацією, яка може одночасно задовольняти різні потреби одного клієнта, за допомогою надання великого діапазону фінансових послуг в Україні.

До страхових продуктів які можуть продаватися через мережу банків відноситься:

- обов'язкове і добровільне страхування громадської відповідальності вкладників транспортних засобів («автоцивілка»);

- страхування від нещасного випадку у т. ч. транспортного;
- особисте страхування;
- страхування майна;
- добровільне страхування відповідальності перед третіми особами [9].

На основі цього й розпочалось злиття банківського і фінансового капіталу, яке спершу базувалось на загальній базі клієнтів, страхові компанії зменшують витрати на реалізацію страхових послуг, фінансові інститути стають лідерами у використанні концепції «bancassurance».

За допомогою матричного аналізу розглянемо головні ознаки банківського страхування, які наведено в табл.5.

Як видно з табл.5, банківський і страховий ринок можна згрупувати за такими спільними ознаками, як плата за певну послугу, результати діяльності фінансового інституту, ризик втрати певних ресурсів і тому подібне. Матричний аналіз дозволив нам більше розкрити головні ознаки bancassurance також показав, що інтеграція банків і страховиків значно залежить від кон'юнктури ринку та розкривається у ефективній формі співпраці bancassurance.

Банківське страхування (bancassurance) в Україні зараз лише впроваджується і поступово розвивається, але цей процес загальмовують такі проблеми:

- відсутність державного регулювання у сфері банківського страхування;
- політична ситуація в країні, яка дуже впливає на економічну ситуацію в Україні;
- знецінення гривні, внаслідок чого, втрата довіри до банків;
- завищені вимоги при відборі страхової компанії банком;
- зниження купівельної спроможності і платоспроможності населення, які є фактичними і потенційними клієнтами bancassurance.

загроза монополії на фінансовому ринку.

Таблиця 5

Основні ознаки банківського страхування [10, с.169]

Ознаки страхових послуг  Ознаки банківських послуг	Плата у вигляді страхової премії	Продукт діяльності страхових компаній	Пропонуються на страховому ринку	Присутній ризик втрати ресурсів страховика
Плата у вигляді банківської комісії	реалізація фінансових послуг	продаж страхової послуги відбувається на платній основі	пропонуються на страховому ринку за відповідну плату	прогнозується плата за ризик втрати ресурсів
Результат діяльності банківської установи	результат діяльності банку пов'язаний із платою клієнтів за послуги	немисливо відокремити послуги від їх постачальника	результати діяльності (послуги) пропонуються на загальному ринку	результати діяльності прямо залежать від рівня ризику
Пропонуються на ринку банківських послуг	пропонуються на ринку банківських продуктів на платній основі	послуги діяльності страховиків реалізуються на ринку банківських послуг	доступність для значного кола клієнтів	ризик втрати ресурсів залежать від певних ринкових умов
Відсутній ризик втрати банківських ресурсів (БР)	певний зв'язок між вартістю і ризиком	продукт страховиків не містить ризику втрати БР.	ризик втрати БР залежить від конкретного ринку	Диференційовані підходи до оцінки ризику

Нашими рекомендаціями щодо подолання цих проблем для подальшого розвитку банківського страхування є:

1) необхідність вдосконалення законодавчої бази та державного регулювання у сфері злиття банківського та страхового сектору економіки;

2) запровадження спеціальних пропозицій (акцій) більш вигідних для населення, ніж для фінансових установ. Для того, щоб зацікавити споживачів, зміцнити її рівень довіри, зробити потенційних клієнтів фактичними;

3) здійснювати ефективну маркетингову діяльність в сфері bancassurance;

4) переглянути банками вимоги до акредитації страхових компаній, щоб розширити bancassurance в Україні.

5) з боку держави регулювати діяльність банківського страхування, щоб не виникала загроза монополії на ринку;

6) співпрацювати з ВНЗ України, щоб підготувати кваліфікованих кадрів із спеціальності «Фінанси, банківська справа, страхування», які в майбутньому будуть здійснювати ефективне управління за допомогою концепції «bancassurance».

Таким чином, банкосюрєнс, як форма інтеграції двох капіталів, має свої позитивні й негативні аспекти, також за допомогою матричного аналізу проаналізували основні ознаки цієї форми. Визначили проблеми гальмування розвитку банківського страхування та перерахували рекомендації щодо перспектив розвитку в Україні.

#### Бібліографічні посилання

1. Legrand Corinne. European bancassurance benchmark // Milliman Research report. – 2008. – August. – 24 p.

2. Аванесова Н.Е. Bancassurance як форма співпраці страхових компаній та банківських установ // Вісник НТУ "ХПІ": Вип. 34. — Київ: КПІ, 2012. — 468 с.

3. Закон України "Про банки і банківську діяльність" від 07.12.2000 № 2121- Ш // Урядовий кур'єр. — 2001. — № 8.

4. Закон України "Про страхування" від 07.03.96 № 85/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. — 1996. — № 18.

5. Клапків Ю. Банківське страхування: нові виклики та можливості. [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://forinsurer.com/public/08/12/26/365>.

6. Кремень В. М. Розвиток bancassurance: досвід європейських країн та України [текст] / В. М. Кремень // Вісник Запорізького національного університету. - 2011. - № 3(11). - С. 184-194.

7. Луців Б., Притула О. Bancassurance – як форма ефективної співпраці банків і страхових компаній.// Світ фінансів.- 2008.- № 2.- с. 119-123.

8. Макаренко Ю. П., Покотило К. В. Теоретичні аспекти взаємодії банків та страхових компаній [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.economy.in.ua> .

9. Мандрик Р., Шеховцев М. Финансовые конгломераты: причины возникновения, достоинства, недостатки. [Електронний ресурс].Режим доступу: <http://investorov.net/teory/11.html>

10. Марченко О. В., Аванесова Н. Е. Підходи до визначення банку страхування та його основних ознак. Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2013. - № 1 (17). - С. 166-170.

11. Порядок переведення АТ «Райффайзен Банк Аваль» відбору страхових компаній (страховиків). [Електронний ресурс]. Режим доступу:

<https://msb.aval.ua/f/1/bank/acd4bde009a3ae599b631876887d386/PorydokPerevirky.pdf>.

12. Прут М. О. Форми співпраці банків та страхових компаній у рамках концепції BANCASSURANCE [текст] / М. О. Прут // Теоретичні та прикладні питання економіки. Збірник наукових праць. Випуск 20. – К.: 2011. – С. 241-245.

13. Рейтинг стійкості банків за 2017 рік. [Електронний ресурс]. Режим доступу : <https://minfin.com.ua/ua/banks/rating>.

14. Селецька Т.О, Смірнова Т.О. Партнерство банківських установ та страхових компаній в Україні та в європейських країнах [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.economics.in>.

© Смірнова Т.О., 2018

### **3.4. Особливості діагностування фінансово – кредитної системи України**

Фінансово - кредитна система – це важливий елемент функціонування економіки. За ринкових перетворень економіки України важливо досягнення соціально - економічної стабілізації суспільства, та це неможливо уявити без ефективної фінансово-кредитної системи. Саме фінанси і кредит не лише обслуговують відносини економічних суб'єктів, а також виступають самостійною сферою економічних відносин. Фінансова та

кредитна системи займають свої сфери впливу та принципи функціонування, внутрішні та зовнішні зв'язки. Фінансово - кредитна система представляє собою сукупність фінансових, кредитних та інвестиційних інститутів держави.

Дуже важливе місце займає їх взаємодія. Саме їх взаємодія визначає, як ефективність господарювання, так і національну безпеку країни. Тому саме розподіл об'єктивних засад і суб'єктивних дій в їх використанні у процесах управління економікою є найнеобхіднішою умовою ефективного розвитку економіки та країни в цілому.

Фінанси охоплюють усі обмінно-розподільчі відносини в суспільстві відображені у різноманітних грошових потоках, за допомогою яких визначають кількісні та якісні параметри будь-яких економічних явищ та процесів. Саме тому в економічній системі держави провідна роль належить фінансам .

Сукупність фінансових відносин і ланок утворюють фінансову систему. У фінансовій системі України складна структура, адже кожен елемент має свої особливості у мобілізації і використанні фінансових ресурсів, відповідний апарат управління та правового забезпечення.

За внутрішньою побудовою фінансова система виступає як сукупність взаємопов'язаних фінансових відносин, що формують і використовують доходи, відповідні фонди, та відображають методи розподілу і перерозподілу ВВП.

Базовою частиною фінансової системи виступають фінанси суб'єктів господарювання (підприємців). Саме підприємці обслуговують створення внутрішнього валового продукту, а він виступає за основу формування джерел фінансових ресурсів. Фінанси суб'єктів господарювання складають пріоритетну основу фінансової системи країни. Підприємці обслуговують процес виробництва, де створюється і розподіляється валовий внутрішній продукт. Від стану фінансів підприємств залежить можливість задоволення суспільних потреб та фінансова стійкість країни.

За для більш ефективної та продуктивної праці на підприємствах проводять діагностику (рис. 1). Без оцінки та аналізу фінансово - господарської діяльності підприємства

неможливо визначити раціональні шляхи їх діяльності, а отже і подальшого розвитку.



Рис.1. Види економічної діагностики

На основі результатів діагностики керівники мають змогу приймати управлінські рішення, проводити реструктуризація підприємства з метою пристосування діяльності підприємства до умов навколишнього економічного, політичного, соціального середовища за для подальшого забезпечення оптимальних результатів діяльності підприємства. Окрім керівників є ще інші користувачі результатів фінансової звітності ( рис. 2).

Кредитна система – це сукупність кредитних відносин і кредитних інститутів, які впроваджують різноманітні форми кредиту й методи кредитування. Кредитні відносини виникають з приводу мобілізації тимчасово вільних грошових коштів підприємств, організацій, держави і населення та використання цих коштів на умовах повернення і платності для задоволення економічних і соціальних потреб суспільства.



Рис.2. Користувачі результатів діагностики

Сучасна кредитна система – це сукупність кредитно-фінансових інститутів, що діють на ринку позикових капіталів і здійснюють акумуляцію та мобілізацію грошового капіталу. Через кредитну систему реалізується сутність та функції кредиту. Тому кредитна система включає в себе два основних поняття:

1) сукупність кредитно-розрахункових і платіжних відносин, які базуються на певних формах і методах кредитування. Вони пов'язані з рухом позикового капіталу у формі різноманітних форм і видів кредиту;

2) сукупність кредитно-фінансових інститутів, які акумулюють вільні грошові кошти і направляють їх господарюючим суб'єктам, населенню, уряду.

В Україні кредитна система перебуває у стадії перебудови відповідно до потреб ринкової економіки і складається з НБУ, комерційних банків та системи фінансових посередників (інвестиційні фонди та компанії, страхові компанії, пенсійні



фонди, кредитні спілки, ломбарди). Найбільш активними і потужними в системі кредитно - фінансових інститутів України виступають комерційні банки. Саме комерційні банки виступають одним із способів інвестування та розвитку підприємств.

Важливим показником діяльності банку виступає його платоспроможність.

Платоспроможність – це спроможність банку виконати законні вимоги кредиторів. Платоспроможність характеризується рівнем забезпеченості фінансових зобов'язань банку власним капіталом. Коефіцієнт платоспроможності банку розраховується як відношення власного капіталу банку до активів, зважених на ризик. Неплатоспроможність банку визначається як його неспроможність протягом одного місяця в повному обсязі виконати законні вимоги кредиторів через відсутність коштів або зменшення розміру капіталу банку до суми, що становить менше третини суми, встановленої Національним банком як мінімально необхідної.

Поняття платоспроможності, як і поняття ліквідності характеризують здатність банку виконувати свої фінансові зобов'язання. Відмінність полягає в тому, що платоспроможність передбачає виконання зобов'язань за рахунок власного капіталу, тоді як ліквідність – повне виконання всіх зобов'язань банківської установи.

Фінансово-кредитне регулювання у макроекономіці полягає в регулюванні кількості грошей в обігу та процентних ставок, маючи за основну мету допомагати економіці у досягненні повної зайнятості і подолання інфляції.

Фінансові і кредитні методи регулювання працюють в комплексі: з одного боку, фінансова система є системою кредитних грошей, а з іншого – фінансова форма є пануючою формою сучасного кредиту. Їх варто застосовувати тоді, коли не порушені умови рівноваги товарної та грошової маси, що фіксується рівнянням Фішера:

$$MT=PQ, \quad (1)$$

де М – пропозиція грошей, Т – швидкість їх обігу, Р – загальний рівень цін, Q – пропозиція товарів.

Регулювання грошової маси здійснюється такими методами:

- операції на відкритому ринку;
- встановлення облікової процентної ставки;
- зміна обов'язкових резервних вимог.

Операції на відкритому ринку ґрунтуються на тому, що центральний банк, купуючи чи продаючи державні цінні папери на відкритому ринку, збільшує або зменшує грошово-кредитні потоки, які обслуговують рух товарів і послуг. Для зростання грошової маси центральний банк скуповує державні цінні папери (облігації і скарбничі векселі) в комерційних банків і населення, тим самим запускаючи в обіг додаткові гроші. Коли вимагається стримати ділову активність, держава через центральний банк продає свої цінні папери, зменшуючи грошову масу в обігу. Отже, маневруючи операціями купівлі-продажу своїх цінних паперів, держава отримує можливість реально впливати на динаміку національного продукту: стимулює економічне зростання на фазі депресії і стримує його при наближенні до спаду.

Через встановлення облікової процентної ставки Національний банк України також регулює економіку.

НБУ є банком банків, він виступає кредитором комерційних банків. Основна частина кредитів надається під заставу векселів – ця операція кредитування отримала назву обліку (дисконту) векселів. Кредит при цьому надається за встановленою обліковою процентною ставкою.

За умови підвищення облікової ставки проценту обсяги кредитування комерційних банків центральним банком зменшується, а кредит для функціонуючих капіталів стає дорожчим. При зниженні облікової процентної ставки кредитні ресурси комерційних банків зростають, тому позика грошей для функціонуючих капіталів стає дешевою. Отже, користуючись важелем процентної ставки обліку векселів, держава може активно впливати на загальну інвестиційну ситуацію в країні.

Зміна обов'язкових резервних вимог, або норми обов'язкового резервного покриття є основним методом регулювання кредитної емісії (кількості безготівкових грошей).

Гроші, перебуваючи у формі поточних депозитів, спричиняють ланцюгову реакцію самозростання через кредитну емісію. Фінансово - кредитне регулювання здійснюється через монетарну політику, напрями якої залежать від вибору конкретних методів грошового і кредитного регулювання, виходячи із поставлених цілей. Можна виділити два основних варіанти грошово-кредитної політики: політика “дешевих грошей” і політика “дорогих грошей”.

Політика “дешевих грошей” має на меті зробити кредит “дешевим” і легкодоступним. Політика “дорогих грошей” полягає в обмеженні пропозиції грошей “подорожанні кредиту”.

Фінансово – кредитна політика України на сучасному етапі розвитку економіки не стабільна, і потребує уваги для пошуку шляхів розвитку і покращень. Згідно Закону України "Про Національний банк України" визначена основна пріоритетна мета грошово-кредитної політики: досягнення та підтримка цінової стабільності в державі. Для цього Національний банк застосовує режим інфляційного таргетування.

Цілі та завдання грошово-кредитної політики конкретизуються в «Основних засадах грошово-кредитної політики», а також в «Стратегії монетарної політики на 2016-2020 рр.» За для підтримки цінової стабільності Національний банк використовує наявні монетарні інструменти, серед яких основною є ключова процентна ставка грошово-кредитної політики, а саме облікова ставка Національного банку. Облікова ставка НБУ, або ставка рефінансування — норма відсотка, що стягується Національним банком України при рефінансуванні комерційних банків. [2]

Правління НБУ прийняло рішення підвищити з 2 березня рівень облікової ставки на 1.0 в. п. – до 17.0% річних (рис 3) [1].

Більш жорстка монетарна політика сприятиме поступовому зниженню споживчої інфляції та її поверненню в цільовий діапазон у середині 2019 року. Відгук ринкових процентних ставок на гривневі ресурси на підвищення облікової ставки свідчить про дієвість трансмісійного механізму монетарної політики через канал процентних ставок.

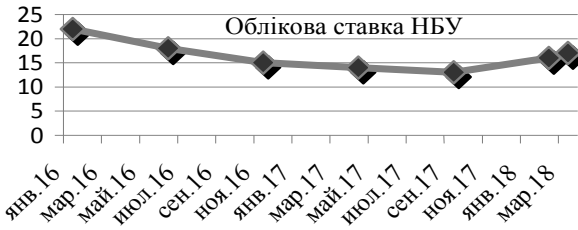


Рис. 3. Динаміка облікової ставки в Україні, %

Протягом року очікується стрімке зростання споживчого кредитування. Обсяги іпотечного кредитування збільшаться, проте його частка у портфелі нових кредитів залишатиметься незначною. Також НБУ очікує прискорення гривневого кредитування бізнесу з огляду на покращення фінансового стану реального сектору.

У IV кварталі 2017 року окремі великі банки пом'якшили стандарти споживчого та іпотечного кредитування, баланс відповідей склав -26% та -28% відповідно. Особливо пом'якшення торкнулося внутрішніх нормативів та критеріїв відбору позичальників у сегменті іпотечних кредитів.

На пом'якшення стандартів споживчих кредитів найбільше вплинули посилення конкуренції та очікування зростання платоспроможності споживачів. Крупні банки пом'якшили стандарти для іпотеки завдяки здешевленню фондування та очікуванням поживавлення економічної активності.

Протягом року корпоративне кредитування збільшиться. Так вважає 72% опитаних банків. Очікування збільшення корпоративного кредитного портфеля зберігаються вже п'ять кварталів поспіль. Нарощення кредитування домогосподарств очікує 67% опитаних - це максимальне значення від початку проведення опитування у 2015 році. Уже традиційно оптимістичні очікування припливу депозитів населення та коштів бізнесу. У IV кварталі 2017 року три чверті респондентів не змінювали стандарти корпоративного кредитування. Помітно

зросла частка схвалення банками заявок на кредити малим та середнім підприємствам.

Можливою основною причиною цього виступає зниження кредитних ставок. Великі банки значно збільшили рівень схвалення заявок на кредити населенню, як на іпотечні, так і на споживчі. Крім зниження відсоткових ставок, цьому посприяло послаблення банками вимог до застави.

У I кварталі 2018 року більшість банків очікує, що стандарти кредитування не зміняться або їх буде пом'якшено. Окремі великі банки планують надалі посилювати стандарти корпоративного кредитування, у першу чергу при наданні валютних кредитів.

Упродовж IV кварталу попит бізнесу та населення на кредити значно зріс. У малих та середніх підприємств він був здебільшого викликаний зниженням відсоткових ставок, у великих - потребами в оборотному капіталі та інвестиціях.

Попит збільшився на всі види кредитів, найбільше - на короткострокові та гривневі кредити. Головними драйверами попиту на іпотечні та споживчі кредити були зниження відсоткових ставок та покращення споживчих настроїв.

На I квартал 2018 року 52% опитаних банків очікують зростання попиту на кредити від бізнесу, 33% - на іпотечні кредити, 46% - на споживчі кредити. [3]

Таким чином, високого рівня значущості набуває питання діагностування фінансово – кредитної системи України. Фінансово – кредитна система поєднує в собі дві сфери які працюють на розвиток країни. З одного боку – підприємства, які впливають на ВВП, з іншого боку – банки, які надають кредити для розвитку підприємств. А отже ефективна співпраця обох ланок може покращити економічний стан країни.

#### Бібліографічні посилання

1. Макроекономічний та монетарний огляд березень 2018 [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=63383208>.

2. Мінфін [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/nbu/refinance/>.

3. НБУ [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу:  
[https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=62541755&cat\\_id=5583](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=62541755&cat_id=5583)  
8

© Саманіна К.Є., Буженінов С.А., 2018

### **3.5. Інтегральна модель оцінки фінансової стійкості банку на основі якості управління активами та пасивами**

Фінансовий стан банків залежить не тільки від прибутковості, але і від якості управління активами та пасивами [1, 2]. Процес управління активами та пасивами банківських установ, є головним елементом, який поєднує узгодження управлінських рішень й досягнення оптимальних пропорцій між обсягами та видами активних та пасивних операцій з метою оптимізації співвідношення між прибутковістю й рівнем банківських ризиків, що виникають в процесі управління.

Враховуючи масштаби та швидкість розповсюдження кризових ситуацій у фінансовому секторі країни, особливо важливою постає проблема підвищення усіма банківськими установами України рівня фінансової стійкості з урахуванням негативного впливу зовнішніх та внутрішніх чинників.

Фінансова стійкість є найбільш фундаментальним поняттям, що відображає реальні проблеми та тенденції розвитку банківського сектору країни. В сучасних умовах фінансової нестабільності економіки України дослідженню поняття фінансової стійкості банку повинна приділятися значна увага, оскільки саме від якісного управління активами та пасивами банків та ефективності прийняття управлінських рішень, залежить фінансова стійкість, яка є запорукою розвитку банківського сектору економіки [3].

Аналіз наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених, дозволяє відзначити [4, 5, 6, 7], що фінансова стійкість банківських установ – це спроможність банку як цілісної системи ефективно виконувати свої функції в сучасних динамічних умовах розвитку під впливом ендогенних та екзогенних факторів

забезпечуючи прибутковість та надійність збереження та повернення вкладів юридичних та фізичних осіб.

В сучасних умовах розвитку банківського сектору та економіки країни в цілому не існує єдиної системи показників, яка б в узагальнюючому вигляді характеризувала фінансову стійкість банку, тому аналітики використовують різні методики, в тому числі, і самостійно розроблені, що включають різноманітні показники та різноманітну їх кількість [7].

Існуючі підходи до оцінки фінансової стійкості банку базуються на використанні таких основних методів: інтегральний, коефіцієнтний, рейтинговий та експертний.

Підхід же НБУ базується на порівнянні найбільш важливих характеристик банку з нормативним рівнем та віднесенні банку до тієї або іншої групи на основі експертної оцінки за критерієм відсутності негативних ознак [2].

Таким чином, вибір методики аналізу фінансової стійкості банку залежить перш за все від суб'єктів та мети проведення оцінки. Вважаємо, що методом аналізу фінансової стійкості банку є комплексне органічно пов'язане дослідження діяльності комерційного банку з використанням статистичних, економіко-математичних та інших способів обробки інформації.

Особливостями методу аналізу фінансової стійкості банку є використання системи показників, що найбільш повно характеризують діяльність банку. Дослідження різноманітних підходів до аналізу фінансової стійкості комерційного банку показали, що кожен із них не найгірший і не найкращий, кожен має свої недоліки і переваги. Так, аналіз за допомогою методу коефіцієнтів надає найбільш повну інформацію про фінансовий стан банку, але інформація для аналізу не доступна для великого кола осіб, а також виникає складність щодо остаточного висновку.

За методом адитивної згортки показники узагальнюються в одну числову характеристику, що полегшує складання висновку щодо фінансового стану банку, але висновок може бути неточним через можливість перекривати низьке значення одного коефіцієнта за рахунок високого значення іншого.

Метод факторного аналізу потребує від аналітика знань в галузі математичної статистики. Тож, у різних випадках перевага віддається одному з них, а інші виконують роль допоміжних.

Таким чином, через те, що існуючі методичні підходи до оцінки фінансової стійкості не передбачають визначення узагальненого показника, на підставі якого в подальшому можна встановлювати рівень ефективності прийнятих стратегічних рішень, в статті пропонується розглянути інтегральний показник фінансової стійкості на звітних даних Приватбанку.

Оскільки літературні джерела вказують на різні підходи до побудови даної моделі, з використанням різних показників, пропонується застосувати дві, з розрахунком інтегрального показника фінансової стійкості Приватбанку.

Для побудови інтегральної моделі оцінки фінансової стійкості досліджуваної банківської установи на основі якості управління активами та пасивами в статті пропонується використати чотири основних групи показників, а саме: капітальної стійкості; якості активів та пасивів банку; ліквідності; ефективності управління банком [6, 7].

Досліджуючи фінансову стійкість як набір показників, необхідно констатувати те, що групу коефіцієнтів для оцінки формують переважно на основі аналізу джерел його коштів, тобто аналіз пасивів без урахування змін в активах. Звідси, доречно відзначити, що для побудови адекватної та достовірної моделі інтегральної оцінки фінансової стійкості банку необхідно обов'язково враховувати показники, що характеризують якість управління як активами так і пасивами банку. Основою інформаційної бази банку для визначення основних показників фінансової стійкості є дані агрегованих фінансових звітів про прибутки та збитки балансів банку, що відображають його фінансовий стан та використовують для визначення напрямків його розвитку.

Дослідженнями зарубіжних фахівців МВФ, Світового банку та центральних банків країн світу, індикатори фінансової стійкості поділяють на дві взаємодоповнюючі групи [5]:

- кількісні, які базуються на розрахунках;
- якісні, що базуються на експертних оцінках.



Із приведеного переліку якісних показників, пропонується обрати ті, які мають нормативні значення та економічно обґрунтовані обмеження, та показують якість управління активами та пасивами банку. До таких показників в першу чергу відносяться ті, що показують достатність капіталу, ліквідність банку, капітальну стійкість, надійність, платоспроможності та ефективність. Звідси, слід відмітити, що для формування моделі розрахунку інтегральної оцінки фінансової стійкості «Приватбанку» на основі якості управління активами та пасивами, в статті обрано наступні якісні показники:

X1- коефіцієнт надійності;

X2 – коефіцієнт участі капіталу у формуванні активів;

X3 – коефіцієнт концентрації власного капіталу;

X4 - співвідношення капіталу до депозитів;

X5 – коефіцієнт, що показує рівень депозитів у зобов'язаннях;

X6 – коефіцієнт кредитної активності;

X7 – коефіцієнт миттєвої ліквідності;

X8 – коефіцієнт співвідношення високоліквідних та загальних активів;

X9 - коефіцієнт платоспроможності.

Методики розрахунку запропонованих показників надано в табл. 1.

Структурування показників має здійснюватися на основі використання нормативних та рекомендованих значень обраних показників для інтегральної оцінки фінансової стійкості Приватбанку.

Основними елементами при визначенні впливу на фінансову стійкість банку є стійкість бази капіталу та бази ресурсів, що забезпечують надійність, платоспроможність та ліквідність досліджуваного банку в цілому. Із обраних критеріїв якісних показників в статті застосовано модель розрахунку інтегрального показника фінансової стійкості банку, яка матиме наступний вигляд:

$$Ifs = \frac{X_1}{0,05} + \frac{X_2}{0,1} + \frac{X_3}{0,1} + \frac{X_4}{0,15} + \frac{X_5}{0,15} + \frac{X_6}{0,65} + \frac{X_7}{0,02} + \frac{X_8}{0,15} + \frac{X_9}{0,1} \quad (1)$$

де I – інтегральний показник фінансової стійкості банку;  
 Xi - якісні показники фінансової стійкості [6].

Таблиця 1

Методика розрахунку показників фінансової стійкості

Показник	Формула розрахунку
X1- коефіцієнт надійності;	Власний капітал/Залучені кошти
X2 – коефіцієнт участі капіталу у формуванні активів;	Власний капітал/Залучені кошти
X3 – коефіцієнт концентрації власного капіталу;	Капітал / Активи
X4 - співвідношення капіталу до депозитів;	Капітал / Депозити
X5 – коефіцієнт, що показує рівень депозитів у зобов’язаннях;	Депозити/Зобов’язання
X6 – коефіцієнт кредитної активності;	Кредитні вкладення / Загальні активи
X7 – коефіцієнт миттєвої ліквідності;	(Сума коштів на кореспондентському рахунку та в касі) / Поточні рахунки банку
X8 – коефіцієнт співвідношення високоліквідних та загальних активів;	(Готівка+банківські метали+кошти в НБУ+Цінні папери+Кредити в інших банках)/Активи
X9 - коефіцієнт платоспроможності.	Власний капітал /Активи, зважені на ризик

Запропонована методика дозволяє провести оцінку проміжних індикаторів та інтегрального показника фінансової стійкості банку на основі якості управління активами та пасивами, які представлені в табл. 2.

Слід відзначити, що основними проблемами банківської системи України на сьогодні є досить низька капіталізація, низький рівень ефективності управління активами та пасивами, що призводить до зниження ролі банківських установ як головних елементів ринкової економіки країни. Виходячи з принципів виконання всіх критеріїв фінансової стійкості банківської системи України, що включені до формули, значення інтегрального показника повинно бути не менше 9.

Таблиця 2

Динаміка основних якісних показників та інтегрального показника фінансової стійкості за даними фінансової звітності Приватбанку

Показники	31.12.2012 року	31.12.2013 року	31.12.2014 року	31.12.2015 року	31.12.2016 року
X1	0,1288	0,1212	0,1266	0,1190	-0,0043
X2	0,1288	0,1212	0,1266	0,1190	-0,0043
X3	0,1141	0,1081	0,1124	0,1064	-0,0043
X4	0,1525	0,1553	0,1829	0,1546	-0,0049
X5	0,7483	0,6958	0,6142	0,6882	0,8828
X6	0,7419	0,7962	0,7066	0,7320	0,2124
X7	0,2399	0,0793	0,1730	0,1408	0,1580
X8	0,2195	0,0812	0,1619	0,1334	0,4726
X9	0,1521	0,1441	0,1498	0,1418	-0,0057
Ifs	27,1306	17,5645	22,5483	20,7294	17,0041

За проаналізований період діяльності Приватбанку доречно відзначити, що в більшості періодів значення інтегрального показника фінансової стійкості значно вище за граничний рівень, що забезпечується за допомогою дотримання банком ряду обов'язкових нормативів, які встановлюються Національним банком України.

Отже, з наведених даних слід відзначити, що за досліджуваний період спостерігається досить різна динаміка інтегрального показника фінансової стійкості протягом 2012-2016 років. Видно, що показник починає зменшуватися з 2015 року, на 31.12.2016 року досягає рівня 17. Хоч це й значно більше за рекомендоване значення, та динаміка показника Ifs є незадовільною, що необхідно констатувати, як збільшення залежності банківської установи від залучених коштів. Це пояснюється тим, що при управлінні активами та пасивами банк дотримувався стратегії управління пасивами.

З наведеного аналізу фінансової стійкості Приватбанку доречно відзначити, що сприяє забезпеченню платоспроможності, ліквідності та ефективності управління, необхідність дотримання обов'язкових нормативів, які встановлюються НБУ. Зазначене, призводить до ефективності

функціонування будь-якої системи, включаючи банківську – як основну ланку економіки країни в цілому та створює умови щодо забезпечення сталого розвитку економіки.

В той же час, інтегральну характеристику фінансової стійкості комерційного банку не можна обмежувати лише набором кількісних показників (ліквідність, платоспроможність, прибутковість тощо), це результат детального та всеохоплюючого аналізу. Фінансова стійкість банку не є конкретним числовим показником його діяльності, це якісна характеристика, тому, остаточна формалізація оцінки неможлива.

В статті для узагальнюючої комплексної оцінки фінансової стійкості банку пропонується використати метод середньої геометричної та динамічних середніх значень обраних коефіцієнтів для розрахунку. Він базується на визначенні коефіцієнтів за окремими показниками, коли 1,5 вважається найвище значення даного індикатора. Отже, для розрахунку показника фінансової стійкості банківської системи можна використовувати наступну формулу [7]:

$$Ifs = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n \frac{K_i}{X_i}}, \quad (2)$$

де  $Ifs$  – інтегральний показник фінансової стійкості банку;

$K_i$  – значення  $i$ -го коефіцієнта для розрахунку;

$X_i$  – динамічне середнє значення  $i$ -го коефіцієнта для розрахунку, що розраховується за формулою середньої хронологічної;

$n$  – кількість коефіцієнтів для розрахунку.

Наведені нижче коефіцієнти є найбільш показовими і найчастіше використовуються для визначення ключових складових фінансової стійкості, таких як: достатність капіталу, ліквідність, рентабельність і структура балансу, включаючи якість активів і пасивів. Обмеженням є високий ступінь агрегування вихідних даних та можливість встановлення нормативного значення, що використовуються в даній методиці. Так, для використання запропонованої моделі використовуються наступні показники:

- X1 - адекватність регулятивного капіталу (H2);
- X2 - відношення регулятивного капіталу до сукупних активів;
- X3 - питома вага строкових депозитів у зобов'язаннях;
- X4 - коефіцієнт залежності ресурсної бази від залучених міжбанківських кредитів;
- X5 - прибутковість активів (ROA);
- X6 - прибутковість капіталу (ROE);
- X7 - прибутковість витрат;
- X8 - коефіцієнт ризику кредитного портфеля;
- X9 - мультиплікатор капіталу;
- X10 - коефіцієнт фінансового важеля;
- X11 - питома вага кредитного портфеля в загальних активах;
- X12 - питома вага високоліквідних активів у загальних активах.

Для розрахунків в статті використано дані з річних звітів банку, які є доступними для широкого кола користувачів. Динамічне середнє значення, наприклад, показника адекватності регулятивного капіталу розраховується наступним чином:

$$\text{Середнє значення H2} = \frac{Y_1 + Y_2 + Y_3 + \dots + Y_n}{n - 1} = \frac{0,114}{2} + 0,108 + 0,112 + 0,106 + \frac{-0,004}{2} = 0,095$$

Аналогічно розраховуються всі середні значення показників моделі.

Таблиця 3

Інтегральний показник фінансової стійкості Приватбанку на основі метода середньої геометричної та динамічних середніх значень коефіцієнтів

Показник	31.12. 2012 року	31.12. 2013 року	31.12. 2014 року	31.12. 2015 року	31.12. 2016 року	Середнє значення показника
Інтегральний показник фінансової стійкості (Ifs)	1,211	1,181	0,608	0,588	0,000	0,523

Наведені дані свідчать про те, що значення рівня фінансової стійкості банку мали тенденцію до зменшення в період, починаючи з 2013 по 2016 роки, у 2012 році значення даного показника було найбільшим. Причинами погіршення фінансової стійкості банку в цей період були негативні наслідки фінансової кризи, особливо з початком військових дій на частині території України.

Також, через зміни, що відбулися з банком наприкінці 2016року, через отриманий збиток, фінансова стійкість на кінець 2016 року Приватбанку дорівнює 0.

Таким чином, різні моделі дали різний результат, щодо висновків фінансової стійкості досліджуваного банку. Модель розрахунку інтегрального показника на основі управління активами та пасивами свідчить про значно високу фінансову стійкість протягом всього періоду дослідження (хоча динаміка до падіння й існує), а модель на основі метода геометричної та динамічних середніх значень коефіцієнтів свідчить про її відсутність в 2016 році.

За допомогою впровадження в розрахунок досить важливих показників, що характеризують фінансову стійкість банківської установи, вдасться отримати більш повний та достовірний результат.

До ряду показників, що були використані при розрахунку інтегрального показника фінансової стійкості на основі метода середньої геометричної та динамічних середніх значень коефіцієнтів, пропонується додати щонайменше три, що характеризують фінансову стійкість банку. До них віднесено:

- X13 – коефіцієнт надійності (розрахунок: Власний капітал / Зобов'язання);

- X14 – коефіцієнт захищеності власного капіталу (розрахунок: Капіталізовані активи / Капітал);

- X15 – генеральний коефіцієнт надійності (розрахунок: Власний капітал / Доходні активи).

Треба зауважити, що потребують уточнення ті показники фінансової стійкості, які при настанні кризової ситуації не відображали реального фінансового стану банків (в розрахунках це результати 2016 року, такі, як рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність витрат,

мультиплікатор капіталу, тобто всі ті, що відреагували на значні збитки 2016 року), тобто їх можна назвати інформаційно неадекватними. Також потребують постійного вдосконалення нормативні значення (орієнтири) та показники-індикатори, які використовуються для розрахунку фінансової стійкості банку.

#### Бібліографічні посилання

1. У 2017 році фінансові результати банків покращилися [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://mind.ua/news/20173896-nbu-opublikuvav-finansovi-rezultati-diyalnosti-bankiv-z-2015-roku>.

2. Показники банківської системи [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=34661442](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442).

3. Кушнарєва А. А. Сутність та значимість фінансових результатів діяльності комерційного банку / А. А. Кушнарєва. // Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics». – 2017. – №6. – С. 113–120.

4. Довгаль Ю. С. Сутність фінансової стійкості комерційного банку та ефективні шляхи її забезпечення / Ю. С. Довгаль, Р. О. Чамара. // Фінансовий простір. – 2015. – №1. – С. 130–134.

5. Жукова Т. О. Фінансова стійкість та стабільність банків в умовах кризових явищ у банківській системі України / Т. О. Жукова. // Вісник Хмельницького національного університету. – 2016. – №3. – С. 164–167.

6. Литвинюк О. В. Методологічні засади інтегральної оцінки фінансової стійкості банківської системи України на основі якості управління активами та пасивами [Електронний ресурс] / О. В. Литвинюк – Режим доступу до ресурсу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1354/1/Методологічні%20засади%20інтегральної%20оцінки%20фінансової%20стійкості%20анківської%20системи.pdf>.

7. Максимова А. В. Оцінка фінансової стійкості банку: методичні підходи до аналізу та проблеми їх застосування / А. В. Максимова. // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – №8. – С. 205–208.

© Журавльова Т.О., 2018

## **РОЗДІЛ 4. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВЗАЄМОДІЇ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ І ПІДПРИЄМСТВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ**

### **4.1. Теоретичні аспекти взаємодії фінансових установ і реального сектору економіки в умовах антикризового управління**

Політика управління кризовими явищами являє собою частину загальної стратегії банківського підрозділу структур промислово-фінансової інтеграції, що ґрунтується на розробці й використанні системи методів попередньої діагностики загрози банкрутства й механізмів фінансового оздоровлення банку чи підприємства, що забезпечують їхній захист від банкрутства. У процесі управління кризовими явищами промислово-банківського сектору проводиться аналіз його фінансового стану, розробляються стратегії в сфері маркетингу, інвестицій, управління ризиком і фінансування.

Антикризове управління структур промислово-фінансової інтеграції (СПФІ) містить також складові фінансово-банківського, виробничого менеджменту, контролінгу, податкової політики і забезпечення безпеки СПФІ, що особливо важливо в умовах конкуренції.

Політика антикризового управління СПФІ і до цього часу залишається мало розробленою проблемою, тому актуальними є питання розробки методології і аналітичного апарату щодо побудови моделей, розроблення аналітичних процедур для організаційно-економічних умов діяльності підприємств, фінансово-банківських структур, промислово-фінансових груп, транснаціональних компаній та інших виробничо-господарських структур.

Теоретичні аспекти дослідження управління кризовим явищем банків та підприємств включають наукові праці багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема Кондратьєва М., Штумпетера І. „Вчення про економічні цикли”, К. Маркса „Теорія кругообігу капіталу”, Г. Круза „Теорія трансакційних



витрат”, Альтшуллера Г., Наумова Л. „Ідеї про необхідність перетворення творчості та діагностики в технології”, Вінера Н, Шмальгауцена Н. „Теорія управління, принципи прямого та зворотного зв’язку в управлінні” та інших. Водночас методологічні принципи дослідження – представлені в працях Альтмана, Спрінгейта, Таффлера, Бівера (прогнозування кризи), Шеремета А., Стоянова О., Волкова В., Ковальова В. (методи, прийоми, моделі фінансового та економічного аналізу, прогнозування банкрутства), Грейнера (моделі життєвого циклу підприємства), Саймона Г. (теорія прийняття рішення в економічній теорії та науці поведінки), Короткова Є. (теорія менеджменту, поняття діагностики як елементу менеджменту) тощо.

Проаналізувавши монографічну і періодичну літературу присвячену проблемі антикризового управління, а також навчальні посібники щодо загального управління фінансами бачимо, що, наприклад, Бланк І.А. у своїй книзі "Основы финансового менеджмента" антикризовому управлінню відводить цілі розділи.

Практично всі автори відзначають особливості антикризового управління від звичайного і вважають, що воно повинно знайти свою "нішу" в управлінській теорії та практиці. Деякі з авторів розглядають антикризове управління з погляду проблем фінансів на мікрорівні, інші ж намагаються розглянути комплекс проблем пов'язаних не тільки з кризою окремого підприємства, але кризою в державних фінансах, в економіці загалом [1; 2; 4; 5].

Часто автори заявляючи, що пишуть про антикризове управління приділяють увагу тільки процедурам банкрутства в рамках Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом». Водночас питанням вирішення проблем діагностики кризових явищ та антикризового управління всередині промислово-фінансових груп, транснаціональних компаній чи виробничо-господарських структур науковці приділяють мало уваги [3 та ін.], що в період інтеграційних перетворень є дуже актуальним.

Дослідження теоретичних основ та прикладних проблем управління кризовими явищами у СПФІ зумовлює постановку

таких задач:

✓ запропонувати класифікацію факторів виникнення кризової ситуації в діяльності СПФІ для антикризового управління;

✓ окреслити напрями політики управління кризовим явищем в СПФІ з урахуванням фінансового впливу зі сторони банківського та інших підрозділів.

Кризи у структурах промислово-фінансової інтеграції можуть проявлятися з певною циклічністю. Через різноманітність видів криз і причин, що спричинили їх, періоди життєвих циклів розвитку криз та інтенсивність їх прояву бувають різними. Існують як затяжні кризові процеси, що характеризуються тривалим життєвим циклом і низькою динамікою зростання інтенсивності прояву, так і кризи, які зненацька виникають, короткий період розвитку і високий ступінь інтенсивності прояву.

Система управління кризовими явищами у СПФІ має властивості, які пов'язані з гнучкістю, адаптивністю, здатністю до диверсифікованості і своєчасного ситуаційного реагування, а також з можливістю ефективно використовувати потенціал всіх учасників СПФІ і неформальні методи управління. Такі властивості спричиняються і завданнями, які вирішує діагностика, тобто своєчасне розпізнавання факторів і причин кризи, яка наближається, їх класифікація та розроблення заходів, які необхідно вжити. Об'єктом діагностики є СПФІ, а метою – вчасне розпізнавання ознак та природи кризи, її локалізація, використання елементів дослідження як заходу превентивної санації, відновлення платоспроможності СПФІ.

Можна виділити три фази кризового стану суб'єктів СПФІ з урахуванням їх змісту, наслідків та необхідних заходів з їх ліквідації.

Перша фаза - зниження розміру прибутку та рентабельності, показників ділової активності і ефективності капіталу та основних виробничих фондів одного з учасників СПФІ. Наслідком цього є погіршення фінансового стану даного учасника і можливе зниження результативності роботи СПФІ в цілому. Вирішення проблеми може ґрунтуватися на стратегічному управлінні (перегляд стратегії, реструктуризація) і тактичному

(зниження витрат, зростання продуктивності та ін.)

Друга фаза – виникнення збитковості виробництва, відсутність власних коштів і резервних фондів у суб'єкта СПФІ. На погашення збитків підприємство спрямовує частину обігових коштів і, таким чином, переходить до режиму скороченого виробництва. Реструктуризація вже не може бути використана для вирішення проблеми, тому що відсутні кошти на її проведення. Необхідні оперативні заходи із стабілізації фінансового стану кризового суб'єкта СПФІ та пошуку коштів на проведення реструктуризації за рахунок фінансових ресурсів прибуткових учасників чи банківського підрозділу СПФІ. У випадку відсутності таких заходів криза переходить до третьої фази.

Третя фаза - стан неплатоспроможності суб'єкта СПФІ. Учасник промислово-фінансової групи досяг того критичного стану, коли немає коштів для фінансування хоча б скороченого відновлення та оплати за борговими зобов'язаннями. Виникає загроза припинення виробництва та (або) банкрутства. Необхідні негайні заходи із відновлення платоспроможності суб'єкта СПФІ та підтримки виробничого процесу. Способом вирішення подібних проблем або подолання самої можливості їх виникнення і є реструктуризація підприємства. Однак, реструктуризацію у повному обсязі необхідно та можливо проводити лише при перших ознаках наближення кризи - на першій фазі - тоді як у фазах наближення банкрутства ні часу, ні коштів вже немає. Остання фаза є загрозою для кредиторів чи інших учасників СПФІ, які вклали свої тимчасово вільні грошові кошти.

Діагностика і політика управління кризовим станом СПФІ актуалізує теоретичні аспекти щодо виявлення та подолання причин, які перешкоджають оздоровленню СПФІ, і радикалізації заходів, які відновлюють платоспроможний стан підприємств такого об'єднання.

Досліджуючи причини, які зумовлюють процес управління кризовим явищем у СПФІ, можна запропонувати таку класифікацію факторів виникнення кризової ситуації в діяльності угруповання (табл.1).

Практика фінансового менеджменту використовує при оцінці

масштабів кризового стану суб'єкта господарювання три принципових характеристики:

- а) легка криза;
- б) важка криза
- ; в) катастрофа.

На нашу думку, на даному етапі для СПФІ, ТНК чи інших виробничо-господарських структур при оцінці масштабів їхньої кризи можна використати таку ж характеристику, що дозволить здійснювати ефективне антикризове управління.

Таблиця 1

Пропоновані фактори виникнення кризової ситуації в діяльності СПФІ для антикризового управління  
(отримані в процесі дослідження)

<b>Фактори виникнення кризової ситуації в діяльн</b>	
<b>Зовнішні</b>	<b>Внутрішні</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ нестабільні соціально-економічна, фінансово-економічна, податкова політика держави;</li> <li>✓ негативні тенденції розвитку товарних, грошових, страхових, кредитних, фондових і валютних ринків;</li> <li>✓ дискримінація щодо встановлення цільового порядку державної підтримки СПФІ з урахуванням того, наскільки їх діяльність відповідає пріоритетам промислової та соціальної політики країни;</li> <li>✓ спад кон'юнктури в економіці в цілому;</li> <li>✓ темп і розмір інфляції;</li> <li>✓ посилення конкуренції в галузі та криза окремої галузі;</li> <li>✓ політична нестабільність у країні місцезнаходження СПФІ або в країнах підприємств-постачальників сировини (споживачів продукції) та інші</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ проблеми внутрішнього регламентування діяльності СПФІ (оргструктури, регламенти);</li> <li>✓ низька якість менеджменту та маркетингу;</li> <li>✓ порушення процесу внутрігрупової взаємодії (розподіл прибутку, формування і використання фондів грошових коштів);</li> <li>✓ негативні тенденції у саморегульній системі СПФІ (інформаційне, організаційне і економічне регулювання);</li> <li>✓ фінансово-кредитні учасники СПФІ не можуть ефективно мобілізувати, розподіляти і перерозподіляти тимчасово вільні грошові кошти всіх суб'єктів СПФІ;</li> <li>✓ недосконалість інноваційної, інвестиційної, виробничо-господарської, фінансово-економічної, соціальної політики СПФІ;</li> <li>✓ відсутність служб контролінгу в учасників СПФІ та інші</li> </ul>

Фінансова стабілізація в умовах кризової ситуації учасників СПФІ послідовно здійснюється за такими етапами:

✓ Усувається неплатоспроможність учасників СПФІ. Невідкладним завданням у системі заходів фінансової стабілізації є забезпечення відновлення здатності платежів за своїми поточними зобов'язаннями для того, щоб попередити виникнення процедури банкрутства учасника СПФІ.

✓ Відновлюється фінансова стабільність учасників СПФІ. Неплатоспроможність підприємства СПФІ може бути усунута протягом короткого періоду часу за рахунок здійснення термінових фінансових заходів (фінансова підтримка зі сторони фінансово-банківських суб'єктів чи прибуткових промислових учасників даної фінансово-промислової групи), при цьому причини, які генерують неплатоспроможність можуть залишатися незмінними, якщо не буде відновлена до безпечного рівня фінансова стабільність підприємства. Це дозволить усунути погрозу банкрутства не тільки в короткому, але й у відносно тривалому періоді. Для відновлення фінансової стабільності банківських чи страхових суб'єктів СПФІ можуть бути залучені заходи щодо їх злиття (об'єднання капіталу і спільне проведення фінансових операцій) з потужнішим банківським чи страховим учасником в складі СПФІ.

✓ Змінюється фінансова стратегія з метою прискорення економічного росту. Повна фінансова стабілізація досягається тільки тоді, коли учасник СПФІ забезпечує стабільне зниження вартості використовуваного капіталу й постійний ріст своєї ринкової вартості. Це завдання вимагає прискорення темпів економічного розвитку на основі внесення певних змін у фінансову стратегію підприємства.

Вважаємо, що кожному етапу фінансової стабілізації СПФІ відповідають певні її механізми, які в практиці фінансового менеджменту прийнято підрозділяти на оперативний, тактичний і стратегічний.

Оперативний механізм фінансової стабілізації, заснований на принципі "відсікання зайвого" - це захисна реакція промислово-фінансової групи на несприятливий фінансовий розвиток, яка позбавлена наступальних управлінських рішень.

Тактичний механізм фінансової стабілізації, використовуючи

окремі захисні заходи – це наступальна тактика, яка спрямована на зміну несприятливих тенденцій фінансового розвитку СПФІ.

Стратегічний механізм фінансової стабілізації - це винятково наступальна стратегія фінансового розвитку СПФІ, яка підпорядковується меті прискорення всього економічного росту інтегрованого об'єднання.

При розробленні політики управління кризовими явищами у СПФІ пропонуємо аналітичній службі (службі контролінгу) наступні напрями:

1. Періодично проводити дослідження фінансового стану всіх учасників СПФІ з метою раннього виявлення ознак їх кризового розвитку. У цих цілях в системі загального аналізу фінансового стану СПФІ виділяється особлива група об'єктів спостереження, що формує можливе "кризове поле". Для дослідження показників "кризового поля" застосовуються як традиційні, так і спеціальні методи аналізу. Аналіз і контроль таких показників включається в систему моніторингу фінансової діяльності різних учасників СПФІ.

2. Визначити масштаби кризового стану учасників СПФІ. Масштаби кризового стану учасників СПФІ визначаються при виявленні істотних відхилень від нормального ходу фінансової діяльності, обумовленого напрямками їх фінансових стратегій та системою планових і нормативних фінансових показників.

3. Визначити чинники виникнення кризової ситуації в діяльності СПФІ. Розроблення політики антикризового управління має визначити можливі зовнішні та внутрішні причини виникнення кризи в розвитку СПФІ, дослідження ступеня впливу окремих факторів на форми й масштаби кризової діяльності кожного суб'єкта СПФІ.

4. Формувати цілі і використовувати основні механізми управління кризовою ситуацією в діяльності суб'єктів СПФІ. Цілі та механізми антикризового управління повинні відповідати масштабам кризового стану СПФІ й враховувати прогноз розвитку основних факторів, що визначають загрозу банкрутства. Внаслідок цього мають виконуватись наступні завдання: а) забезпечення фінансового оздоровлення кризового стану суб'єкта СПФІ (підприємства, страхової чи інвестиційної компанії, банківської установи тощо) за рахунок реалізації внутрішніх

резервів прибуткових учасників СПФІ; б) забезпечення фінансового оздоровлення суб'єкта СПФІ за рахунок зовнішньої допомоги (держави) й часткової його реорганізації.

Управління кризовими явищами у СПФІ повинно забезпечувати стратегічну орієнтацію, тому що розвиток учасників СПФІ, яке не має чітко сформульованої стратегії функціонування, носить еволюційний характер, тоді як на суб'єкті СПФІ, керованому відповідно до стратегічного плану, такий розвиток відбувається революційно. Довгострокова стратегія розвитку підприємства має зазнавати відповідних змін, в іншому випадку у СПФІ може виникнути криза, тобто наслідок критичної невідповідності способу функціонування підприємства та зовнішніх умов. Негнучке стратегічне управління додає цілеспрямованості розвитку СПФІ, але періодично може призводити до організаційних криз.

На нашу думку, введення в науковий обіг основних понять та їх обґрунтування (напрями політики управління кризовими явищами у СПФІ; обґрунтовані три фази кризового стану суб'єктів СПФІ з урахуванням їх змісту, наслідків та необхідних заходів з їх ліквідації; пропоновані фактори виникнення кризової ситуації в діяльності СПФІ для антикризового управління) збагачує теорію управління кризовими явищами як суб'єктів СПФІ, так і СПФІ в цілому.

Для вищого керівництва і власників СПФІ діагностика є засобом одержання достовірної інформації про її реальні можливості на початковій стадії економічної кризи й базою для використання особливих методів і механізмів управління. Ґрунтуючись на результати діагностичних досліджень різних сторін діяльності підприємства, керівники різних учасників СПФІ можуть розробляти моделі антикризового управління своїм суб'єктом.

Формулювання цілей управління кризовою ситуацією в діяльності суб'єктів СПФІ повинно враховувати масштаби кризового стану СПФІ та прогноз розвитку основних факторів, що визначають загрозу банкрутства. Внаслідок цього мають виконуватись наступні завдання: а) забезпечення фінансового оздоровлення кризового стану суб'єкта СПФІ (підприємства, страхової чи інвестиційної компанії, банківської

установи тощо) за рахунок реалізації внутрішніх резервів прибуткових учасників СПФІ; б) забезпечення фінансового оздоровлення суб'єкта СПФІ за рахунок державної допомоги й часткової його реорганізації.

В процесі дослідження було прийнято за висхідну ідею, що представлені теоретичні аспекти щодо політики управління кризовим станом СПФІ актуалізують питання з виявлення та подолання причин, які перешкоджають оздоровленню СПФІ, і радикалізації заходів, які відновлюють платоспроможний стан підприємств такого об'єднання, і, водночас, дають змогу уточнити основні загальнонаукові підходи до вивчення питань антикризового управління.

Обґрунтовані теоретичні аспекти щодо політики управління кризовим станом СПФІ будуть використані у подальших дослідженнях з розроблення відповідного теоретичного підґрунтя - теорії кризових явищ, їх виникнення, розвитку, методичного забезпечення, а також здійснення цієї роботи як на рівні окремого суб'єкта СПФІ, так і СПФІ в цілому, а також - практичного інструментарію діагностики загрози кризи та банкрутства учасника СПФІ, підготовки та економічної експертизи окремих антикризових заходів, оцінки їх наслідків, формування антикризової програми СПФІ та організації контролю за її реалізацією.

#### Бібліографічні посилання

1. Бондарчук М.К. Теоретико-методологічні засади розвитку структур підприємницького бізнесу з метою санації українських підприємств: [ Розвиток суб'єктів господарювання України: сучасні реалії та перспективи: колективна монографія] / [Бондарчук М.К.] / за заг. ред. Л.М. Бандоріної, Л.М.Савчук. – Дніпро: Пороги, 2017. – 480 с.

2. Бондарчук М. К., Другов О. О., Волошин О. П. Дослідження проблематики фінансування антикризових інновацій у бізнес-структурах / ДВНЗ “Університет Банківської Справи”.Збірник Наукових Праць "Фінансово-кредитна діяльність: Проблеми Теорії Та Практики, Випуск 2(23)/2017, С.101-109

3. Кизим Н.А., Благун И.С., Зінченко В.А., Чанг Хонг Вен. Моделирование банкротства коммерческих банков. – Х.: ИД „ИНЖЭК”, 2003. – 220 с.

4. Пономаренко В.Є., Тридід О.М., Кизим М.О. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: Монографія. – Х.: Видавничий



Дім „ИНЖЕК”, 2003.- 328с.

5. Пушкарь А.И. Модели управления развития производственно-экономических систем: Монография. – Х.: ХГЭУ, 1997.-268 с.

6. Gerisch R., Hofmann W., Aufgaben und Probleme der Entwicklung in den Kombinatzen zur Erhonung der volkswirtschaftlichen Efektivitat. In Wirtschaftswissenschaft, Berlin 27 (1979) 2, S.139.].

7. Галпин, Тимоли Дж., Хедон, Марк. Полное руководство по слияниям и поглощениям компаний: Пер. с англ. – М. И здательский дом "Вильямс", 2005. – 240.

8. Саати, Т. Принятие решений: метод анализа иерархий [Текст] Т. Саати. – Москва : Радио и связь, - 1993. – 278 с.

9. Bondarchuk M. Approaches to ranking causes of management crises in an industrial and commercial association / Науковий журнал Львівської політехніки «Economics, Entrepreneurship, Management», Volume 2, Number 1, 2015., p.15-21

10. Johnson Gerry, Scholes Kevan. Exploring Corporate Strategy.- London: Prentice Hall International Ltd, 1993.-732p.

© Бондарчук М.К., 2018

#### **4.2. Фінансовий аспект взаємодії банківської системи з реальним сектором національної економіки**

Умови ринкового способу господарювання потребують активізації банківського впливу на створення сприятливих передумов для неперервності відтворювального процесу і поступального розвитку підприємницької діяльності в реальному секторі економіки України. Оскільки саме від здатності банків забезпечувати потреби суб'єктів господарювання необхідними грошовими ресурсами, значною мірою залежать перспективи їх подальшого економічного зростання. Проте в даний час все більшого значення набуває проблема збалансованого розвитку банківської системи і реального сектора економіки. Відсутність механізму регулювання напрямків і темпів їх розвитку призводить до виникнення неузгодженості інтересів. Загальною підставою причин такої неузгодженості є ослаблення структурних системоутворюючих зв'язків управління та координації. В основі узгодження інтересів банків і підприємств

повинно бути співвідношення між їх можливостями і потребами, між попитом і пропозицією банківських послуг.

Запорукою успішної діяльності банківського сектора і одночасною умовою зростання реального сектору національної економіки повинні стати концепція системної організації банківської діяльності. У загальному вигляді економічна роль банківського сектора полягає в акумуляції і інвестуванні фінансових ресурсів усіх секторів економіки відповідно до рівня попиту та пропозиції на них. Внаслідок чого визначається характер взаємозв'язків між банківським сектором і економікою на загальнонаціональному рівні. Від того, наскільки ефективно виконують зазначену роль банківські інститути, залежить тіснота взаємозв'язку з реальним сектором економіки та результативність їх взаємодії.

В контексті сталого попиту і пропозиції на банківські послуги необхідно зауважити, що аналіз структури банківських послуг свідчить про обмеженість їх використання.

Як зазначають фахівці Європейського інформаційно-дослідницького центру, починаючи з 2013 року в Україні значно зросла вартість кредитних ресурсів для суб'єктів господарювання, і на сьогодні складає 16-22% річних [1]. Таке значне перевищення рівня відсоткових ставок за кредитами рівня рентабельності операційної діяльності для більшості підприємств унеможливує їх залучення. Найбільшу перевагу має касове і розрахункове обслуговування підприємств. Послуги з кредитування використовуються досить обмежено, і при цьому найбільш популярні разове кредитування і кредитні лінії. Це пояснюється ознакою діяльності суб'єктів господарювання, сфери яких мають різну капіталомісткість, ступінь збалансованості розвитку окремих елементів, кількість активно розвинутого виробництва, що справляє визначальний їх вплив на потребу та залучення фінансово-кредитних ресурсів.

Однак банку важко знизити рівень процентної ставки за кредитом, оскільки достатньо дорогим є залучення коштів. Так з 15.12. 2017 року облікова ставка НБУ знаходилася на рівні 14,5%, середньозважена вартість строкових депозитів у національній валюті – 10,4% [2]. Тоді як європейські банки залучають ресурси під 2,1% в євро, при обліковій ставці Центрального

європейського банку у 0,05% [3].

Крім того, однією з головних причин надмірної вартості кредитів в Україні, експерти визначають високий рівень маржі між депозитними та кредитними ставками, обумовлений необґрунтовано великими адміністративними та іншими витратами кредитних установ, а також їхніми значними відрахуваннями у резерви через низьку якість кредитного портфеля [4, с. 6].

Поряд з цим банки повинні розширювати свої конкурентні переваги використовуючи лідерство у ціноутворенні, високої якості обслуговування клієнтів, переважного розвитку тих продуктів і послуг, де досягнутий найбільший ефект та виникаючі пропозиції нових продуктів [5, с. 143].

На думку економістів, виходом з цієї ситуації може стати розширення механізму довгострокового рефінансування НБУ комерційних банків за фіксованою ставкою під заставу депозиту у гривні під плаваючу процентну ставку. В такий спосіб комерційний банк розмістить в НБУ кошти в гривні під плаваючу ставку, а отримає кошти під фіксовану ставку. Це надасть змогу банку надавати довгострокові кредити, не наражаючись на ризик зміни процентної ставки [6, с. 7].

За такого підходу, передумовою взаємодії банківських послуг та реального сектора повинно бути досягнення оптимального рівня розвитку самої банківської системи та економіки в цілому, сприймаючи те, що кількісні і якісні параметри, які характеризують розвиток банківського сектора, знаходяться в тісному взаємозв'язку з показниками загального економічного розвитку країни. З одного боку на темпи розвитку банківської діяльності впливає загальноекономічна кон'юнктура, з іншого – ступінь розвитку економічного потенціалу суб'єктів господарювання. При цьому оцінка адекватності масштабів розвитку банківської системи здійснюється шляхом зіставлення основних її характеристик до рівня економічного розвитку реального сектору на основі відповідності обсягів та якості наданих банківських послуг за окремими секторами економіки.

В даному випадку це передбачає тісноту розробки урядових програм економічного зростання і кредитної політики банків з передбаченням заходів взаємодії, які спрямовуються на

узгодженість стратегії розвитку комерційних банків з умовами та прогнозами загальноекономічного розвитку країни, пошуком форм взаємовигідних партнерських відносин між банками і підприємствами, розвиток яких може стимулюватися державним впливом на зниження кредитних ставок, пільгове кредитування, розміру податку на прибуток банків, конкурсний відбір інвестиційних проектів з їх впровадженням та ін.

Перебуваючи в центрі цілісної системи економічних відносин, банківський сектор схильний до впливу безлічі внутрішніх і зовнішніх факторів, які мають прямий вплив на масштабність і результативність банківських операцій, а також на участь в отриманні валового внутрішнього продукту країни. В числі таких факторів найбільш значущим є інвестиційно-інноваційний державний потенціал. З одного боку ця величина характеризує ресурсні можливості країни (виробничі, трудові, природно-кліматичні та ін.) за допомогою яких спочатку визначається попит на банківські послуги і структурованість послуг банківської мережі. З іншого – банківський сектор, акумулюючи кошти і перерозподіляючи фінансові потоки між секторами економіки, надає векторно-регулюючий вплив на інвестиційні можливості та інвестиційну активність в країні.

Створення сприятливого інвестиційного клімату та поліпшення його потенціалу, визначаються участю держави в реалізації наміченої мети. Так на сьогоднішній день порядком денним поставлено питання про створення активно діючої системи державної підтримки інвестиційно-інноваційної діяльності в рамках урядової політики стимулювання економічного зростання і здійснення структурної перебудови реального сектора. А спираючись на досвід розвинених країн, необхідно зазначити, що тільки банківська система може ефективно акумулювати державні грошові ресурси і направляти їх на інвестиційно-інноваційні процеси, на розвиток економіки. Тобто призначені для капітальних вкладень кошти (в тому числі і бюджетні) повинні направлятися через банківську систему на кредитування суб'єктів господарювання, і тим самим можлива заміна бюджетного фінансування ряду пріоритетних програм банківськими кредитами.

Отже, першим за ступенем важливості механізмом

банківського впливу на розвиток реального сектору економіки є управління процесом інвестування акумульованих ресурсів у сферу матеріального виробництва, так як саме там створюються матеріальні блага, формується основа існування всіх інших секторів економіки, включаючи банківський. Але в даному випадку постає питання якісних і кількісних критеріїв меж кредиту, які обумовлюються низкою факторів. По-перше, підприємства намагаються вдаватися до кредиту як до засобу виживання у важкій фінансовій ситуації. При цьому високе навантаження з обслуговування залучених кредитів лягає тягарем на фінансові результати господарської діяльності підприємства. По-друге, розвивається й інший тип потреби в кредиті який виникає з економічного інтересу кредитотримувача – отримання швидкої і максимальної вигоди від залучення кредитних ресурсів.

До найважливішого якісного параметру меж кредитування відноситься і сфера його застосування. Тобто прийнятність мети, на яку використовується кредит, залежить від сутності цього джерела як поворотного і платного. Кількісні аспекти меж кредиту визначаються як зацікавленістю позичальника у використанні кредиту, так і наявною можливістю позичальника погасити позику і відсотки по ній в обумовлені терміни.

Розглядаючи проблему участі банківської системи у вирішенні завдань економічного розвитку країни, необхідно чітко уявити її місце в реальній економіці. Практично банки функціонують на певній території та конкретних ринках банківських послуг. В цьому ж відношенні функціонують і суб'єкти господарювання, які визначаються більш чи менш розвинутою структурою свого бізнесу яка залежить від наближеності до промислово-індустріальних районів з їх поступальним розвитком. Тому існує необхідність визначити оцінку рівня розвитку регіональних банківських послуг. Значна увага при проведенні оцінки широти обсягу банківських послуг приділяється з'ясуванню фактичної переваги типу фінансових потоків в регіоні. У загальному вигляді вони можуть бути розділені на три групи: фінансові потоки свого регіону, державна підтримка, фінансові потоки інших регіонів.

Аналіз основних показників рівня розвитку, кон'юнктури та прогноз ринку банківських послуг дозволяє дати об'єктивну

оцінку сильних і слабких позицій банківської системи як регіону, так і країни в цілому щодо визначення поточного рівня платоспроможного попиту на банківські послуги. У цьому аспекті варте вирішення двоєдиного завдання: вивчення поточного рівня споживчого попиту на кожен вид банківських послуг та прогнозування попиту на основі ретроспективної інформації, яка відображає становлення і розвиток банківської системи загалом в країні, і зокрема в регіональному її відношенні.

Сучасна банківська система України сформована за аналогом розвинених країн світу, де основною категорією виступає капітал. Однак орієнтація вітчизняних комерційних банків на швидке одержання прибутку значно обмежується участю ресурсів у інвестиційних процесах, якому притаманні зниження оборотності коштів і додаткові кредитні ризики, що не зовсім відповідає економіці ринкового способу господарювання. Також істотним в цьому впливом є і перебіжний характер інфляційних процесів, нормативно-правове середовище (податкове, валютне, антимонопольне законодавство) та зростаючі вимоги НБУ до мінімального розміру капіталу, що в цілому впливає на його структурованість як власними, так і залученими коштами з метою формування ресурсної бази у прагненні виробити зважену комерційну банківську тактику своєї діяльності.

Звідси виникають чинники зниження позитивного впливу банківської системи на реальний сектор економіки, до яких необхідно віднести:

- низька капіталізація банків;
- високі ризики кредитування та недосконала законодавча база щодо захисту прав кредиторів;
- нестача довгострокових кредитних ресурсів і недостатнє залучення заощаджень населення у депозитні вклади;
- неефективність системи рефінансування банків з метою кредитування економіки;
- нерозвинутість системи субсидування відсоткових ставок за кредитами;
- недостатня прозорість фінансової звітності підприємств;
- вибіркове застосування практики синдікованих кредитів, що не дає змоги диверсифікувати ризики [7, с. 53].

Все це у значній мірі стримує повноту фінансування реального сектору економіки і розширення функціонування ринку банківських послуг, що визначається передовсім діловою активністю підприємницької діяльності суб'єктів господарювання щодо наявності реальних можливостей розвитку своєї виробничої складової та виникненням потреби у банківських кредитах. І якщо банківський сектор орієнтується на надання позик підприємствам зі швидким оборотом капіталу та високим рівнем віддачі, то це додатково зменшує притік коштів у реальне виробництво.

Загалом кредитний процес як складова механізму практичної реалізації кредитного забезпечення підприємницької діяльності, має передбачати дотримання усіх базових принципів та умов банківського кредитування. При цьому в кожному конкретному випадку повинні враховуватись індивідуальні потреби суб'єкта господарювання, а відтак використовуватись диференційовані підходи щодо кредитного забезпечення.

В даному випадку піднесення ролі банківської системи і ефективне функціонування бізнес структур, повинно бути забезпечено тісним взаємозв'язком і збалансованістю кредитної політики щодо руху грошових і матеріальних потоків, ставлячи за мету удосконалення методів управління ними та виходячи із інтересів взаємодії підприємницької і банківської діяльності. Таке спрацювання буде тим імпульсом, який забезпечить ефективну діяльність реального сектора економіки, визначить формування і використання його інвестиційного потенціалу, частиною якого є фінансові ресурси, які на даний час обмежені та недостатньо оптимально задіяні у відтворювальному процесі.

Регулювання кредитної політики банків повинно мати державний інструментарій управління, а саме:

- надання пільг банківським установам які на довгостроковій основі інвестують кошти у розвиток реального виробництва;
- введення пільгового порядку формування резервів на можливі витрати з інвестування підприємств реального сектору економіки;
- розвиток практики рефінансування НБУ комерційних

банків під кредити реальному сектору;

– розробка механізму зменшення ризику банківської діяльності в рамках реалізації стратегії кредитування реальної сфери та забезпечення підвищення попиту на банківський кредит.

Звідси постає необхідність створення зовнішнього, державного імпульсу банківському кредитуванню, який з усією повнотою передбачає створення розвинутої ринкової інфраструктури обслуговуючої кредитно-інвестиційну сферу реального сектору економіки. Для цього необхідно провести певні інституційні перетворення – формування гнучкої і ефективно працюючої системи взаємозв'язку банківської і виробничо-обслуговуючої сфер великого, середнього та малого бізнесу, що дозволить встановити відповідність як між розміром потреби і наявними кредитно-інвестиційними ресурсами, так і їх елементною структурованістю за напрямками фінансування.

Виникає потреба використання банківського потенціалу із врахуванням дискретного характеру інвестування бізнес структур, що є однією із важливіших сфер ефективної взаємодії банківської системи і секторальної економіки. Сутність такого підходу полягає у виявленні ризиків і реальної оцінки підприємницької діяльності яка потребує грошової підтримки засобами кредитування, і знаходить своє втілення у грошово-кредитній політиці держави. Це означає, що регулювання обсягу грошової маси в національній економіці спрямовується на стимулювання або стримування ринкової кон'юнктури, тобто на зростання чи зменшення сукупного попиту, а відтак – обсягу виробництва продукції і послуг. Головним тут пріоритетом є прискорення зростання внутрішнього валового продукту і означає посилення інвестиційного спрямування грошово-кредитної політики держави на підвищення її зв'язку з реальним сектором економіки через вплив на попит і пропозицію кредитних ресурсів банку.

У загальному розумінні грошово-кредитна політика реалізується із врахуванням двох принципів – методу цільової інфляції і методу високоліквідної грошової маси. Метою взаємодії цих чинників здійснюється на основі регулювання темпів інфляції, рівноваги на валютному ринку і планової динаміки валютного курсу, що безпосередньо впливає на



конкурентоспроможність продукції і економіки в цілому. Це призводить до зростання заощаджень, а звідси і кредитного потенціалу, інвестицій, за рахунок чого стимулюється розвиток економіки. Інститут кредиту і процентна ставка, як його регулятор, виступають вирішальною передумовою у забезпеченні необхідними коштами існуючих економічних структур та стимулом створення і розвитку нових.

Таким чином, банківський сектор являє собою активатор реальної економіки країни, визначає її потенціал та структурну спрямованість розвитку. Фінансуючи реальний сектор економіки, надається змога пришвидшенню відтворювальних процесів виробництва та нарощення послуг суб'єктами господарювання за сферами свого функціонування, що становить фундаментальну передумову зростання національної економіки.

Спираючись на залучення банківських ресурсів, формується фінансовий потенціал галузей реального сектору національної економіки, дозволяючи отримати певні переваги у разі їх використання. З цих вихідних позицій залучення банківського позикового капіталу є засобом оперативного впливу на фінансову стійкість підприємств, що дає змогу збільшити їх потенціал без втрати права власності на суб'єкт господарювання і виступає однією із ключових складових перспективності розвитку бізнесу.

Крім того, така перспектива розвитку дозволить проводити фінансове прогнозування – передбачення майбутніх тенденцій та наслідки прийняття управлінських рішень, оцінити і попередити вплив фінансових ризиків та обрати на цій основі найоптимальніші сценарії розвитку господарських систем, що підвищить адаптивність суб'єктів господарювання до невизначених і мінливих умов зовнішнього середовища. Це надасть змогу учасникам процесу розвитку економіки отримувати опрацьовану, систематизовану й актуальну інформацію про оточуюче їх макрофінансове, економічне та політичне середовище, підвищувати обґрунтованість своїх рішень у сфері виробничо-фінансової та інвестиційно-інноваційної діяльності.

#### Бібліографічні посилання

1. Панцир С. Політика підтримки МСБ: доступ до фінансово-кредитних ресурсів [Електронний ресурс] / С. Панцир, А. Когут //

Європейський інформаційно-дослідницький центр. – Київ, 2015. – Режим доступу: <http://www.euinfocenter.rada.gov.ua>.

2. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.

3. European Central Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ecb.europa.eu>.

4. Маслак О.І. Особливості кредитування реального сектору економіки в умовах фінансової нестабільності / О.І. Маслак, Л.А. Квятковська // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2011. – № 2(11). – С. 3–10.

5. Дзюблук О.В. Банківська система України: становлення і розвиток в умовах глобалізації економічних процесів : Монографія. / О.В. Дзюблук. – Тернопіль: Вектор, 2012. – 462 с.

6. Коваленко М.М. Грошово-кредитна політика Національного банку в контексті кредитування реального сектору економіки / М.М. Коваленко // Теорія і тактика державного управління. – 2011. – № 3(34). – С. 1–9.

7. Воронченко О.В. Фінансове забезпечення розвитку реального сектору економіки / О.В. Воронченко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 2. – С. 50–55.

© Олійник О.О., 2018

#### **4.3. Економічна сутність фінансового механізму регулювання господарських відносин**

В сучасних умовах національної економіки України головним завданням стає відпрацювання ефективної моделі господарського механізму забезпечення суспільного розвитку на ринкових засадах. Це потребує врахування закономірностей загально цивілізаційного поступу, досвіду країн із розвинутим ринком, адаптації власної господарської системи до нового типу економічного зростання.

Процес суспільного розвитку переходить від однієї до іншої стадії якісного стану, що втілюється у формуванні відповідних суспільно-економічних формацій. Кожна з наступних формацій має вищий ступінь зрілості, вищий рівень розвитку продуктивних

сил і вищу досконалість виробничих відносин. Притому кожна наступна формація вбирає у себе все те краще, що було створене у попередній (кращий досвід організації виробництва, методи регулювання суспільного життя тощо). На цій основі відбувається досягнення нових рубежів суспільного прогресу, проявляється історична закономірність розвитку якісно досконаліших послідовних шаблів функціонування суспільства. Ці шаблі пов'язані між собою так, що кожний наступний із них є породженням попереднього і водночас – його запереченням, бо він принципово інший. Ця закономірність актуальна і для сучасного ринкового поступу, який характеризується розвитком бізнес-процесів за галузями національної економіки.

В даному випадку посилюється дія чинників конвергенції, взаємопроникнення окремих елементів і згладжування принципових відмінностей, здійснюється формування інтегрованої, змішаної системи господарських відносин та фінансових інституцій.

Симптоматичною щодо цього є трансформація відносин власності – генератора базису і надбудови суспільно-економічних систем. Так, загально визнане твердження про те, що посилення соціально-економічного прогресу забезпечується зростанням усуспільнення власності. Будучи зведеним до істини в останній інстанції, це твердження стало методологічною основою ідеології тотального одержавлення власності в усіх постсоціалістичних країнах як запоруки бажаного прогресу.

Тривалий час у науці й державних документах вважалася великим досягненням та обставина, що на частку державного сектору припадало понад 90% створеного національного доходу. Проте майже абсолютно усуспільнена у загальнодержавній формі постсоціалістична власність принесла менші соціальні досягнення, ніж приватновласницька капіталістична. Крім того, приватновласницька форма досягла більшого, ніж постсоціалістична у реальному усуспільненні виробництва. Але здійснено це було іншим чином: концентрація виробництва призвела до акціонерної форми його організації, що означає заперечення приватної власності всередині неї. Відбувається відокремлення капіталу-власності від капіталу-функції. Відносини власності диференціюються, стають багаторівневими і

розгортаються в закінчену систему: привласнення – володіння – розпорядження – використання [1, с. 90].

Зростання масштабів суспільного виробництва спричиняє урізноманітнення організаційних форм відносин власності, залучення до привласнення у вигляді володіння і використання все більшої маси суб'єктів виробництва (спочатку управлінців, а потім і трудящих), участь у прибутках компаній шляхом придбання акцій, збільшення частки пенсійних фондів, які використовуються фірмами до виходу працівників на пенсію з реінвестиційною метою.

Зазначені процеси приватного усупільнення здійснюються зі збереженням могутніх чинників – бізнес-інтересу, що разом із конкуренцією і суперництвом у системі змагання за реалізацію цього інтересу створює режим мотивації розвитку, безупинного удосконалення організаційної структури підприємств і галузей у пристосуванні їх до поступу науково-технічного прогресу. Це дало змогу безупинно зменшувати питомі витрати всезагального суспільного обміну речей, універсальних відносин, всебічних потреб і універсальних можливостей. Вільна індивідуальність, заснована на універсальному розвитку індивідів і на перетворенні їх колективної, суспільної продуктивності в суспільне надбання.

Стадійний підхід до аналізу суспільного розвитку порівняно із поформаційним має значні переваги: долаються ідеологічні нашарування, посилюється інтернаціональна типовість, всезагальність рис, масштабу та історичного значення. Постадійний підхід забезпечує цілісніше і діалектичніше бачення економічної історії, дає змогу виявити серед класичних, перетворених і перехідних форм панівні тенденції економічного та політичного розвитку в послідовності зв'язків: економічне зростання – відносини власності – господарський механізм.

Таким чином, методологічною основою господарського механізму слід визнати аналіз що розкриває функціональний (системний) прояв способу виробництва. В даному разі розгорнутий аналіз функціональної складової суспільного виробництва ґрунтується на товарно-грошових відносин і механізмів їх регулювання.

Вирішальною частиною господарського механізму є фінансова компонента, яка складає його ядро. Фінансовий

механізм сприймається як сукупність фінансових регуляторів, за допомогою яких здійснюється досягнення реалізації економічних інтересів рушійних сил у функціонуючій системі економіки. Оскільки реалізація економічних інтересів здійснюється відповідними виробничими відносинами, то важливо визначити з їх сукупності ті, які конкретно виражаються категорією «фінансовий механізм» [2, с. 87].

Як відомо, в системі виробничих відносин виділяють два пласти, два ешелони: глибинний (суттєвий) і поверховий (зміст і форма). До першого належать відносини, генеровані специфікою функціонуючої власності, до другого – організаційно-розпорядчі та управлінсько-регулятивні зв'язки. Власнісна субстанція виробничих відносин зумовлює соціальну спрямованість суспільного виробництва, розкриває його зміст, конкретизує форму. Отже, у реальній дійсності відбувається зумовленість змісту та форми вихідною умовою – типом власності, що функціонує у господарській системі. Проникнення субстанції привласнення в організаційну будову регуляторів створює систему, яка втілюється у фінансовому механізмі чинної виробничої системи, що визначає її характер.

Щодо спрямованості національної економіки України до ринкових відносин, тобто таких, які мають ґрунтуватися на економічному базисі приватної власності зі збереженням значного сектору державної власності, фінансовий механізм має забезпечувати таке поєднання факторів виробництва його регуляторів, яке реалізує приватновласницькі та суспільні інтереси усіх учасників шляхом еквівалентного розподілу кінцевого продукту. Суспільно-економічний розвиток може відбуватися, коли система його фінансового механізму стимулюватиме збільшення частки кінцевого продукту кожному учаснику суспільного виробництва – власнику вкладеного у цей процес певного фактору (капіталу, живої праці, ноу-хау, інформації, творчого підприємництва тощо) – еквівалентно результативній продуктивності як прояв реалізації економічних інтересів. Без відповідного приросту реалізованого економічного інтересу розвиток суспільного виробництва призупиняється.

Визначальне значення ядра економічних відносин, уособлених у фінансовому механізмі об'ємнішого

господарського механізму, зумовлюється суттю фінансів як квінтесенції розподільчої їх функції. Маючи ту ж саму розподільчу функцію, фінанси через свій механізм по-різному впливають на розвиток суспільного виробництва при стані державного і ринкового усупільнення [3, с. 75].

У першому випадку фінансовий механізм являє собою свідомо створену і чинну з волі центрального адміністративного органу влади систему, що практикує лінійну структуру ієрархічного підпорядкування. Домінанта державного економічного інтересу в системі фінансового механізму тут обмежує можливі функції переважно обліково-розрахунковою їх змістовністю.

У другому випадку при різноманітності економічних інтересів приватновласницьких суб'єктів господарювання створюється фінансовий механізм саморегулювання всієї сукупності автономних елементів, орієнтованих водночас на досягнення певної загальної для усіх мети. Кожний із членів цієї ієрархічної системи приймає самостійні відповідно до своїх економічних інтересів рішення. При цьому він керується не тим, що має робити (як чітко визначена директива), а тим, чого він не може робити в інтересах загальної сукупності суб'єктів, визначених фінансовим механізмом. У цьому разі зростає пристосовуваність до постійно перемінних умов і зменшується ризик невизначеності чи запізнення централізованих рішень. Тобто тут різноманітність не ліквідується, а використовується. Фінансовий механізм забезпечує розподіл кінцевого продукту між учасниками суспільного виробництва у пропорціях, передбачених цим механізмом.

Зазначені особливості фінансового механізму ринкової системи економічних відносин мають значний потенціал позитивного впливу на розвиток суспільного виробництва в частині вдосконалення горизонтальних і вертикальних зв'язків національної економіки.

Ринковий досвід розвитку горизонтальних зв'язків включає кооперацію найрізноманітніших форм (промислових і торгових підприємств, їх асоціацій і консорціумів; науково-дослідних інститутів і центрів на базі університетів чи незалежних структур, що фінансуються безпосередніми замовниками), раціоналізацію

зв'язків між центральними і периферійними ланками виробничих комплексів тощо.

Значного поширення набуває «стратегічне партнерство» приватного капіталу, спрямоване на посилення науково-технічних і комерційних позицій поєднаних фірм. Це забезпечує виключення дублювання однаково спрямованих дій та «деструктивної» конкуренції, дає змогу різко збільшити виробництво інколи цілих галузей економіки. І при цьому партнери не втрачають своєї самостійності [4, с. 26].

Фінансовий механізм вертикальних зв'язків сприяє встановленню оптимальних пропорцій розподілу фінансових ресурсів у системі бюджетно-податкової сфери. Обґрунтовані податкові, земельні, адміністративні реформи мають мобілізувати резерви суспільно-економічного розвитку, активізувати структурну перебудову, ввести нові елементи в фінансовий механізм взаємодії держави і суб'єктів господарювання. Фінансовий механізм у такому разі має стати засобом активного формування нових умов розвитку.

Особливо важливе значення має удосконалення міжбюджетних відносин і піднесення продуктивної ролі місцевих органів самоуправління. Будучи формально підпорядкованими державі, органи місцевого самоуправління повинні мати у своєму розпорядженні достатні фінансові та матеріальні ресурси для розв'язання соціально-економічних завдань на демократичних засадах. І як переконує світовий досвід, немає переконливих наукових доказів того, що державний план не може співіснувати із ринком. Історично і логічно їх не можна протиставляти. Розвинуте людське суспільство переходить від «економії на масштабах» до «економії на різноманітності», адже перша з них була економією на життєвих умовах населення [5, с. 38].

Таким чином, сукупність видів і форм власності, які співіснують у переплетенні та намаганнях задоволення потреб суспільства і кожного окремого його члена, координується фінансовим механізмом, потреба удосконалення якого зростає. Основні напрями цього процесу відомі. Це – забезпечення умов розширення суспільного відтворення і підвищення темпів його зростання, активізація інвестиційних процесів і розвиток бізнесу, посилення регулювальної та стимуляційної функцій податкової

системи, планомірне підвищення життєвого рівня народу. Саме на цих напрямках мають бути зосереджені зусилля з удосконалення фінансової системи держави, а фінансовий механізм повинен стати інструментом розв'язання конкретних завдань суспільно-економічного розвитку. Де кожна ланка національної фінансової системи має свої специфічні завдання і свою сферу функціонування. Матеріальною основою фінансів є національне виробництво, яке виражено у грошових і кредитних коштах.

В сучасних умовах ринкових перетворень можливості задоволення зростаючих потреб все більш жорстоко зумовлюються обмеженістю обсягів фінансових та кредитних ресурсів. Витрачаючи їх, надаючи одним, доводиться забирати в інших, забираючи одну гривню – віддавати все більш інфляційну. Отже виникла дилема: нормалізувати фінансовий стан, а потім рухатись по шляху реформ або рухатися з надією на ходу виправляти становище. Економіка тим часом остаточно дестабілізується під тягарем невирішених проблем. Нові підходи у функціонуванні фінансово-кредитних інститутів, спрямовані на забезпечення структурних зрушень за суб'єктами господарювання через оновлення бюджетної, податкової, кредитно-грошової, інвестиційної політики, зіштовхуються під час їх реалізації за процесом поступового «вимивання» реальних можливостей для проведення необхідних структурних перетворень.

Поступове зростання цін все більше блокує практику реалізації рішень у фінансово-кредитній сфері. Стали наявними елементи хиткості у бюджетних, податкових, кредитних, платіжно-розрахункових відносинах, грошовому обігу, ресурсному забезпеченні господарсько-фінансової діяльності підприємств. Фінансова політика в умовах нестабільності все більше втрачає сталість розвитку, а рішення, що приймаються, за своєю віддачею орієнтуються на досягнення лише найближчих цілей. Політична та економічна невірноваженість змушує постійно змінювати фінансово-кредитні умови роботи будь-якого суб'єкта господарювання за багатьма важливими параметрами. Тут звітність та облік, переоцінка, окремі податкові та облікові ставки, порядок розрахунків, що в кінцевому результаті впливає



на фінансовий стан підприємств через «накопиченість» грошової маси.

Побудова фінансово-кредитних відносин повинна бути породжена оцінкою їх ролі та значення під час прийняття політичних рішень. Створення такого стану в подальшому повинно зменшити ризик відомої натуралізації господарських відносин, збільшити сферу товарно-грошових відносин функціонування підприємств. Необхідно також усунути і надмірну односторонню залежність фінансової політики від змін політичного курсу. Це особливо важливо в ринкових умовах господарювання, коли фінансово-кредитний стан держави стає все більш залежним від великої політики.

Одне з центральних місць сьогодення посідає питання про забезпечення єдності бюджетної, податкової та кредитно-грошової політики – політики єдності фінансів. Існування багаточисельних проблем, які й досі не знайшли свого вирішення, пов'язані з неефективним механізмом цінової політики. Гонитва за доходами з неминучістю сприяє зростанню цін. Диспаритет цін – розповсюджене явище, однак в Україні ціновий паритет порушений більшою мірою приблизно на порядок [6, с. 208].

Зазначені обставини зумовлюють проведення активної державної політики із забезпечення фінансової стабілізації підприємств, зміцненню їх фінансового стану, відпрацювання дієвих механізмів державного впливу на реалізацію соціально-економічних завдань розвитку національної економіки. Вони повинні поєднуватись з ініціативною підприємницькою діяльністю самих підприємств, як ринкових суб'єктів господарювання.

Фінансово-кредитна політика держави повинна стимулювати підвищення ефективності виробництва, структурну перебудову й адаптацію суб'єктів господарювання до діяльності в новому ринковому середовищі, розвиток інфраструктури ринку, підтримувати стратегічно важливі виробництва й об'єкти, створювати умови для нормальної конкуренції на зовнішньому та внутрішньому ринках із створенням відповідного фінансового механізму.

До фінансового регулювання входить система інструментів

за допомогою яких держава впливає на фінансову діяльність підприємства. З однієї сторони, це ставки податків і зборів та механізм їх стягнення, а з іншої – інструменти державної фінансової підтримки у вигляді бюджетних позик або дотацій. Ця частина фінансового механізму не залежить від внутрішніх зусиль підприємства і має бути прийнятою підприємством як умова зовнішнього середовища, до якої воно має пристосуватися у процесі своєї господарської діяльності.

Інша річ внутрішній фінансовий механізм підприємства, ефективність якого визначається формами, методами та інструментами, які використовує підприємство у своїй діяльності. Тому ця складова фінансового механізму потребує пильної уваги до організації його функціонування у відтворювальному процесі.

Фінансове забезпечення відтворювального процесу є відповідним покриттям витрат за рахунок фінансових ресурсів, що акумулюються суб'єктами господарювання і державою. Формами фінансового забезпечення являється самофінансування, кредитування й державне фінансування, а інструментами механізму фінансового забезпечення – склад і структура його джерел. Вони визначають не тільки політику фінансування господарської діяльності підприємства, а й впливають на фінансові результати його діяльності.

Структура фінансового забезпечення впливає на балансування між фінансовою стійкістю і фінансовим ризиком діяльності підприємства. Так, згідно з ефектом фінансового левериджу, наявна певна залежність між часткою позикових коштів у структурі фінансового забезпечення та рентабельністю власного капіталу. Зв'язок між ними такий: чим більша частка позикових коштів, тим вища рентабельність власного капіталу.

Отже, кожне підприємство має балансувати між цими чинниками, що впливають на фінансові результати його діяльності.

#### Бібліографічні посилання

1. Сокиринська І.Г. Діагностика фінансового забезпечення діяльності підприємства / І.Г. Сокирянська // Фінанси України. – 2008. – № 4. – С. 88–94.

2. Давиденко Н.М. Фінансовий менеджмент підприємств / Н.М. Давиденко // Фінанси України. – 2010. – № 6. – С. 85–90.

3. Хачатурян С.В. Сутність фінансових ресурсів та їх класифікація / С.В. Хачатурян // Фінанси України. – 2006. – № 4. – С. 72–77.

4. Васюренко О.В. Фінансове управління потребує точного визначення окремих понять / О.В. Васюренко, Г.М. Лазаренкова // Фінанси України. – 2009. – № 1. – С. 22–28.

5. Плікус І.Й. Система моніторингу для фінансового прогнозу діяльності підприємства / І.Й. Плікус // Фінанси України. – 2009. – № 4. – С. 35–41.

6. Олійник О.О. Функціональні аспекти фінансового механізму підприємств: теорія, практика, вдосконалення / О.О. Олійник // Вісник БУМІБ. – 2011. – № 2 (2). – С. 205–210.

© Олійник Є.О., 2018

#### **4.4. Детермінанти страхування фінансових ризиків суб'єктів господарювання в Україні**

Інтенсифікація глобалізаційних процесів посилює вплив ризиків на діяльність суб'єктів господарювання з боку як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Водночас розвитку національних економік загрожують фінансові кризи, особливістю яких є їх часте повторення та поширення на світову економіку. З огляду на ці обставини посилився інтерес науковців та практиків до пошуку ефективних методів управління фінансовими ризиками, серед яких вагомим є страхування.

Питанням фінансових ризиків та управління ними присвячено праці зарубіжних та вітчизняних вчених, серед яких варто виокремити праці таких вчених як Х. Грюнінг, Б. Брайович, С.М. Діба, П. Куцик, Т. Васильців, В. Сороківський, В. Стефаняк, М. Сороківська, Г. Партин та ін.

При оцінюванні фінансових ризиків суб'єктів господарювання, на нашу думку, найзначнішими є такі види невизначеності:

– невизначеність, пов'язана з нестабільністю економічної ситуації;

– невизначеність, пов'язана з нестабільністю нормативно-правового регулювання;

- невизначеність, пов'язана із соціальними змінами у країні;
- невизначеність політичної ситуації;
- невизначеність, пов'язана із зовнішньоекономічною діяльністю суб'єктів господарювання;
- коливання ринкової кон'юнктури, процентних ставок, валютних курсів;
- невизначеність поведінки суб'єктів господарювання;
- нетранспарентність інформації щодо фінансового стану та ділової репутації учасників господарських відносин;
- невизначеність, пов'язана з функціонуванням техніки та технологій, що використовується суб'єктами господарювання;
- невизначеність природно-кліматичних умов, можливість стихійних лих, що може вплинути на виконання зобов'язань суб'єктів господарювання.

Зростання невизначеності у системі господарських відносин є загальносвітовою тенденцією, що зумовлено низкою причин:

- появою нових та розвитком існуючих фінансових послуг;
- ускладненням технологічних систем, які дедалі ширше використовують на ринках;
- посиленням конкуренції;
- глобалізацією товарних та фінансових ринків;
- збільшенням обсягів і доступності інформаційних потоків та баз даних;
- соціальною напруженістю.

Ці види невизначеності суттєвою мірою впливають на реалізацію фінансових ризиків суб'єктів господарювання. У науковій літературі існує множинність підходів до визначення фінансового ризику. Його розглядають через призму ймовірності, причинно-наслідкових зв'язків, отриманням збитків, невідповідністю фактичних результатів фінансової діяльності із запланованими. Зокрема, М. Диба розглядає фінансовий ризик як вид ризику, який виникає у фінансово-економічній діяльності суб'єкта, коли причинно-наслідковий результат або заходи його досягнення відрізняються від встановлених цілей та планових

норм, а отримані відхилення мають вартісний характер [1, с. 24]. Водночас під фінансовим ризиком суб'єктів господарювання П. Куцик, Т. Васильців, В. Сороківський, В. Стефаняк, М. Сороківська пропонують розуміти ризик, що виникає у процесі здійснення фінансових операцій та характеризується ймовірністю та величиною втрат капіталу, фінансової надійності та платоспроможності, недоотриманням доходів та прибутків у майбутньому в умовах невизначеності господарської діяльності [2, с. 21].

Представники Світового банку виділяють такі сфери фінансових ризиків як структура балансу, структура доходу та прибутковість, ризик платоспроможності та достатності капіталу, кредитний ризик, ризик ліквідності, процентний ризик, ринковий ризик, валютний ризик [3, с. 10].

Водночас у вітчизняній науковій літературі фінансові ризики підприємства поділяють на [4]:

- внутрішні (інфляційний, депозитний, податковий, відсотковий, валютний);
- зовнішні (ризик зниження фінансової стійкості, неплатоспроможності, інвестиційний, кредитний, упущеної вигоди).

У структурі фінансових ризиків зовнішні складають не більше чверті, а 75% – внутрішні ризики [5, с. 218].

Деякі вітчизняні страхові компанії ототожнюють фінансові ризики з комерційними ризиками, а деякі, навпаки, вважають, що це є різні ризики, й розробляють правила страхування фінансових ризиків та комерційних ризиків. Джерела такої плутанини пов'язані з тим, що у Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств» дозволялось при страхуванні відносити на валові витрати «комерційні ризики». У той же час у Законі України «Про страхування» видом страхування було «страхування фінансових ризиків», а не «страхування комерційних ризиків». Водночас страхування фінансових ризиків регламентується ст. 6 Закону України «Про страхування», але ніякого визначення і класифікації фінансових ризиків у чинному законодавстві немає. У цій статті подаються добровільні види страхування, де фінансові ризики є у кількох самостійних видах

страхування: страхування кредитів, страхування інвестицій, страхування фінансових ризиків, страхування виданих гарантій (порук) та прийнятих гарантій. Згідно з класифікацією ризиків, запропованою Першою директивою ЄС від 24 липня 1973 р., до групи фінансових ризиків віднесено як ризики, що виявляються у зв'язку з наданням кредитів, так і ризики, які призводять до інших фінансових збитків.

У структурі системи страхування фінансових ризиків суб'єктів господарювання слід виокремлювати:

- страхування ризику неплатежу дебіторів при факторингу;
- страхування фінансових ризиків лізингу;
- страхування депозитів;
- страхування експортних кредитів;
- страхування ризику непогашення кредиту;
- страхування відповідальності позичальника;
- страхування фінансової відповідальності перевізника;
- страхування від збитків від перерв у виробництві.

До фінансових ризиків факторингу належать ризик неплатежів дебіторів, ризик невиконання зобов'язань, ризик ліквідності, валютний ризик. Найпоширенішим видом страхування фінансових ризиків факторингу є страхування ризику неплатежу дебітора. Страхування ризиків неплатежів дебіторів захищає майнові інтереси фактора, пов'язані із заподіянням йому збитків при здійсненні фінансування під відступлення грошової вимоги. Страхують ризик збитків фактора, що виникають через невиконання або неналежне виконання покупцем зобов'язань з оплати товару, поставленого у кредит на умовах розстрочення платежу в терміни, передбачені договором постачання. Цей ризик за природою є підприємницьким ризиком фактора. Страховий захист забезпечується шляхом укладення договору страхування комерційного (товарного) кредиту постачальником продукції на користь фактора. Схему страхового захисту такої угоди будують виходячи з даних про річний плановий оборот постачальника, максимальну частку одного позичальника в загальній сумі дебіторської заборгованості, середній термін оплати рахунків. На

відміну від кредиту, за яким концентрація кредитного ризику припадає тільки на одного позичальника, при факторингу він диверсифікується за дебіторами клієнта, кількість яких може досягати кількох сотень або навіть тисяч у великих клієнтів [6, с. 27].

Варто зрозуміти, що за допомогою страхування можна не лише значно знизити ризики, що виникають при факторингу, а й отримати кваліфіковану оцінку кредитних ризиків за портфелем дебіторів загалом. Отже, страховик крім власне страхового покриття, може надавати клієнтам послуги з управління кредитними ризиками.

Таким чином, страхування необхідно перетворити у фінансовий інструмент, що сприяє захисту всіх суб'єктів факторингу від можливих ризиків, що супроводжують факторингові операції. Зважаючи на пришвидшення темпів зростання обсягів факторингових послуг в Україні й те, що відповідно до міжнародного права важливим елементом факторингу є страхування, необхідно забезпечити також розвиток відповідного інституту факторингу на вітчизняному ринку. Це сприятиме ефективній взаємодії суб'єктів факторингових операцій та убезпеченню цього виду товарного кредиту в Україні.

У країнах з розвинутою економікою лізингові операції для багатьох суб'єктів господарювання переважали при технічному переозброєнні матеріально-технічної бази виробництва [7, с. 219]. В Україні, де більшість підприємств гостро потребує нових технологій, оновлення основних фондів, технічного переозброєння, фінансовий лізинг має посісти одне з провідних місць на ринку фінансових послуг. У таких умовах підвищуватиметься роль заходів з мінімізації ризиків учасників лізингових операцій, серед яких одне з вагомих місць посідає страхування. Серед фінансових ризиків лізингових операцій варто виокремити відсотковий, ліквідності, валютний, втрати платоспроможності лізингоотримувача. Валютний ризик пов'язаний з девальвацією національної валюти, якщо лізингова угода фінансується за рахунок банківських кредитів в іноземній валюті та міжнародного лізингу. Останній також піддається впливу політичних ризиків.

Відсотковий ризик пов'язаний із зміною банком відсотка за користування кредитом у випадках, коли лізингова угода фінансується за рахунок банківських кредитів. Ризики, пов'язані з втратою лізингоодержувачем платоспроможності, стосуються непогашення лізингоодержувачем лізингових платежів лізингодавцю. Їх джерелом можуть бути внутрішні та зовнішні фактори.

Ризики ліквідності виникають, у разі вимоги банків до лізингодавців чи лізингоодержувачів щодо дострокового погашення кредитів або материнської компанії – субординованого боргу. Чинником впливу на їх реалізацію може стати неліквідність предмету лізингу. Лізингодавцям вони загрожують несвоєчасним або неповним погашенням лізингових платежів лізингоодержувачами.

Наслідком втрати платоспроможності лізингоодержувачем може стати несплата лізингових платежів лізингодавцю або чергового погашення кредиту банку, якщо його було використано для сплати лізингових платежів. Для мінімізації збитків від вищезгаданих ризиків застосовують:

- страхування збитків від перерви у виробництві лізингоодержувача;
- страхування невиконання договірних зобов'язань;
- страхування фінансової відповідальності лізингоодержувача за невиконання умов договору лізингу.

Для подальшого поширення лізингових операцій в Україні потрібно чітко усвідомити, що страхування лізингових ризиків є гарантією виконання сторонами взятих зобов'язань. Зрозуміло, що в умовах наявності протиріч в нормативно-правовому забезпеченні лізингової діяльності та скорочення банківського кредитування як джерела її фінансування, збільшення лізингових платежів завдяки страхуванню звужує ринок. Проте за умов вирішення цих проблем страхування слід розглядати як ефективний і відносно дешевий інструмент управління ризиками суб'єктів лізингу.

Розвиток приватного страхування експортних кредитів отримав поштовх у 50–60-ті роки ХХ ст., коли в Західній Європі політичні ризики поступово втратили значення, а більшого



значення набули комерційні ризики. Нині Європа є центром приватного страхування експортних кредитів, на який за різними підрахунками припадає 80–85% страхових премій, які щорічно сплачуються зі страхування експортних кредитів [8]. У більшості інших країн приватне страхування експортних кредитів розвинене меншою мірою або через жорсткий контроль з боку держави, або значнішу поширеність факторингу та форфейтингу. Водночас комерційні фінансові інститути не готові брати на себе значну частину ризиків, пов'язаних з підтримкою національного експорту та іноземних інвестицій внаслідок високого рівня ризиків та труднощів в управлінні ними.

В умовах зміщення акцентів на експортну орієнтацію національної економіки України необхідна державна підтримка експортерів. Світова фінансова криза 2008 р. змусила учасників міжнародної торгівлі висунути підвищені вимоги у сфері управління ризиками, а також просування власних товарів та послуг на ринки зарубіжних країн. В умовах нестабільності світової економіки та кредитних ризиків, що зростають, при виконанні зовнішньоторговельних операцій інструмент державного страхування експортних кредитів виходить на передній план.

Страхування експортних кредитів – один з найменш розвинених видів страхування в Україні. З початку 90-х років в Україні формується нормативно-правова база, на основі якої повинна сформуватися стратегія державної підтримки експортерів. Відповідно до постанови Кабінету Міністрів України «Про впровадження механізму страхування експортних та кредитних ризиків» від 17 серпня 1998 р. № 1280 мав бути створений фонд страхових гарантій «Ексімстрах» як добровільне об'єднання страховиків, які здійснюють страхування експортних кредитів. У подальшому було оприлюднено законопроекти у 2005, 2008, 2009, 2010 і 2015 роках із різними назвами, згідно з якими передбачалося створення державної акціонерної компанії «Українська компанія страхування експорту», яка б здійснювала кредитування експортерів та їх клієнтів, страхування та перестраховування експортних кредитів, гарантування тендерних

пропозицій українських експортерів і часткову компенсацію процентної ставки позичальникам.

20 грудня 2016 р. Верховною Радою України було затверджено Закон «Про забезпечення масштабної експортної експансії українських виробників шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту» [9]. Створення експортно-кредитного агентства є одним з кроків щодо підтримки міжнародної експансії українських товарів і збільшенню обсягів експорту вдвічі до 2019 р. [10]. Водночас є думка, що Закон України № 1792-VIII містить низку суперечностей, які негативно впливатимуть на створення та ефективність функціонування ЕКА в Україні [11].

За експертними оцінками, у середньому діяльність ЕКА може забезпечити додатково 12% приросту експорту країни, а один додатковий долар бюджету ЕКА — приблизно 302 дол. США додаткового експорту [12]. У свою чергу, забезпечення стабільної роботи виробників експортної продукції сприятиме залученню додаткових інвестицій у реальний сектор економіки.

Страхування ризику непогашення кредиту є видом страхування фінансових ризиків. На початку 90-х років минулого століття було поширено страхування непогашення кредиту, що при недоліках у законодавстві того часу призвело до банкрутства низки страховиків. Ця послуга в тих умовах мала значну кримінальну складову і піддавалася критиці як з боку влади, так і учасників ринку. Проте з розвитком фінансового ринку воно набуло нових ознак і застосовується при кредитуванні малих та середніх підприємств, підприємств реального сектору економіки, сільськогосподарських підприємств. Об'єктом страхування є ризику кредитора щодо непогашення або неповного погашення наданих кредитів.

Порівняно зі страхуванням ризику непогашення кредиту простіша процедура — страхування відповідальності позичальника за непогашення кредиту, оскільки страховий поліс є різновидом гарантійного листа з боку страхової компанії щодо клієнтів-позичальників. Страхування відповідальності позичальника за непогашення кредиту — це вид специфічного заставного страхування без страхування заставного майна.

Страховання збитків від перерви у виробництві передбачає захист майнових інтересів клієнтів, пов'язаних з намірами уникнути збитків через можливої зупинки підприємницької діяльності з незалежних від них причин. На практиці можливі такі види покриття зі страхування збитків від перерви у виробництві:

- недержаного прибутку, тобто прибуток, який страхувальник одержав би, якби не сталася перерва діяльності;

- поточні витрати страхувальника, тобто витрати по застрахованій діяльності, не пов'язані зі зміною її обсягу і не відрізняються (або в незначній мірі відрізняються) за складом і обсягом від таких же витрат, які страхувальник ніс у зв'язку із здійсненням застрахованої діяльності протягом року до її перерви і які страхувальник неминуче продовжує нести в період перерви у застрахованій діяльності.

Отже, страхування фінансових ризиків в Україні знаходиться у стадії зародження. Для подальшого розвитку необхідні зміни законодавчого характеру та активізація використання зарубіжного досвіду у вітчизняній практиці. Страхування фінансових ризиків в Україні потребує значної модернізації, внаслідок якої потреби суб'єктів господарювання будуть повнішою мірою задоволені в забезпеченні від різноманітних ризиків. Перш за все необхідно упорядкувати перелік страхування фінансових ризиків у Законі України «Про страхування». Перспективним напрямком активізації забезпечення суб'єктів господарювання має стати подальший розвиток страхування товарних кредитів, що повинен ґрунтуватись на переосмисленні сутності та ролі факторингу та лізингу. Для цього у нормативно-правових актах, що закріплюють сутність факторингу, необхідно встановити страхування як його невід'ємну складову, що відповідатиме сучасній міжнародній практиці. В умовах зміщення акцентів на експортну орієнтацію національної економіки України необхідно вирішити проблеми страхування експортних кредитів, що сприятиме зростанню експортного потенціалу вітчизняних підприємств. Водночас доцільним буде розширення пропозицій страхових компаній суб'єктам господарювання послуг зі

страхування депозитів в умовах зростання випадків банкрутств банків та відсутності відшкодувань з боку Фонду гарантування вкладів фізичних осіб.

#### Бібліографічні посилання

1. Диба М.І. Суть та види фінансових ризиків у системі ризик-менеджменту підприємства // Вісник національного університету “Львівська політехніка”. Серія. «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». 2008. № 635. С. 22–28.

2. Куцик П.О., Васильців Т.Г., Сороківський В.М., Стефаняк В.І., Сороківська М.В. Управління фінансовими ризиками: навч. посіб. Львів: Растр-7, 2016. 318 с.

3. Грюнинг Х. ван, Брайович Братанович С. Анализ банковских рисков. Система оценки корпоративного управления и управления финансовым риском/Пер. с англ.; вступ. сл. д.э.н. К. Р. Тагирбекова. М.: Весь мир, 2007. 304 с.

4. Партин, Г.О., О.А. Бурба О.А. Фінансові ризики підприємства та методи їх нейтралізації. URL: [http://nltu.edu.ua/nv/Archive/2010/20\\_9/215\\_Partyn\\_NV\\_20\\_9.pdf](http://nltu.edu.ua/nv/Archive/2010/20_9/215_Partyn_NV_20_9.pdf)

5. Орлик О.В. Фінансові ризики в системі забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства//Інноваційна економіка. 2016. №5-6. С. 218-223

6. Покаместов И. Е., Кожина Л. М. Эффективное управление рисками при осуществлении факторинговых операций//Страховое дело. 2007. № 4. С. 25–29.

7. Берлач Н. Шляхи вдосконалення державної політики в лізингових відносинах АПК України // Підприємництво, господарство і право. 2009. № 10. С. 219–221.

8. Сайко В. Експортне страхування. URL : [http://www.moor.com.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=85:2011-07-13-08-55-57&catid=36:2011-06-26-06-22-53&Itemid=30](http://www.moor.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=85:2011-07-13-08-55-57&catid=36:2011-06-26-06-22-53&Itemid=30)

9. Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту: Закон України від 20.12.2016 № 1792-VIII. URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1792-19>

10. Експортно-кредитне агентство України запроцює не пізніше серпня – закон. URL :

<https://economics.unian.ua/other/1749277-eksportno-kreditne-agentstvo-ukrajini-zapratsyue-ne-piznishe-serpnya-zakon.html>

11. Бутін А., Крініцин О. Експортно-кредитне агентство: вісім зауважень. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2017/04/5/623505/>

12. Гужва І. Кредитувати чи страхувати, або Як підтримати українського експортера? URL : [http://gazeta.dt.ua/macrolevel/kredituvati-chi-strahuvati-abo-yak-pidtrimati-ukrayinskogo-eksportera-\\_.html](http://gazeta.dt.ua/macrolevel/kredituvati-chi-strahuvati-abo-yak-pidtrimati-ukrayinskogo-eksportera-_.html)

© Волосович С.В., 2018

#### **4.5. Оцінка основних показників фінансової безпеки вітчизняного страхового ринку в сучасних умовах**

У більшості країн страховий бізнес є економічно дуже вигідним як для страховиків, так і користувачів їхніми послугами. Рівень рентабельності в цій галузі значно вище середнього по економіці. Тому в останні роки спостерігається процес швидкого освоєння страхового поля. Для країн Західної Європи, США, Канади, Японії та багатьох інших держав є закономірним, що 85-95% об'єктів є застрахованими. Кожна сім'я має кілька страхових полісів, що покривають ризики зі страхування домашнього майна, автотранспорту, медичного страхування. Важко уявити інвестора, який би вкладав кошти в ту чи іншу справу, не подумавши про захист їх на випадок різноманітних ризиків. Необхідність приділити увагу проблемам забезпечення фінансової безпеки страхового ринку обумовлена цілою низкою чинників:

- без ефективного функціонування страхового ринку неможливим є створення дієвої системи захисту громадян, підприємців, господарюючих суб'єктів, держави і підтримки соціальної стабільності суспільства;

- як показує світовий досвід, страховий ринок - це вагоме джерело довгострокових інвестицій в економіку країни;

- необхідність подальшого розвитку страхового ринку обумовлено тим, що акумульовані ним кошти можуть стати джерелом фінансування бюджету;

- система страхування дає можливість зменшення навантаження на державний бюджет в частині відшкодування непередбачених збитків природно-техногенного характеру;

- через систему обов'язкового страхування можливе вирішення окремих проблем соціального забезпечення завдяки перенесенню державних соціальних виплат з коштів бюджету на страхові виплати;

- страхова галузь може і повинна використовуватися як ефективний інструмент пенсійної реформи.

Більшість дослідників відзначає, що сутність фінансової безпеки страхового ринку проявляється в забезпеченні фінансової стійкої діяльності страхових компаній та недопущення настання загроз, які впливають на функціонування страхового ринку в даний період часу і з урахуванням динаміки його розвитку.

Разом із тим, безпеку страхового ринку можна охарактеризувати як комплекс взаємопов'язаних індикаторів, які визначають стан його функціонування, результативність діяльності страхових компаній і перспективи розвитку ринку в цілому.

Крім того доцільно говорити і про фінансову безпеку страхувальників, посередників, окремих сегментів страхового ринку і конкретних страхових операцій, послуг, і продуктів. Таким чином, питання безпеки в становленні ринку страхових послуг є складними та взаємообумовленими, що вимагає комплексного підходу.

Розглянемо основні показники страхового ринку, що дають загальне уявлення про стан його фінансової безпеки в цілому.

Так, в Україні кількість страхових компаній протягом останніх років помітно зменшується. Так, у 2015 році їх кількість складала 361, з них 49 - компанії зі страхування життя та 312 страхові компанії, які здійснювали ризикові види страхування. У порівнянні з 2015 роком в 2017 році загальна кількість страхових компаній зменшилася на 65 (таблиця 1).

Таблиця 1

Кількість страхових компаній в Україні в 2015-2017 рр.

Кількість страхових компаній	Роки		
	2015	2016	2017
Загальна кількість	361	310	296
в т.ч.:			
-страхові компанії, що здійснюють страхування інше, ніж страхування життя	312	271	262
-страхові компанії, що здійснюють страхування життя	49	39	34

Примітка: складено на основі [2,3]

Незважаючи на значну кількість компаній, фактично на страховому ринку України основну частку валових страхових премій - 99,6% акумулюють 150 страхових компаній "non-Life" (57,3% всіх страхових компаній "non-Life") та 99,8% - 20 страхових компаній "Life" (58,8% всіх страхових компаній "Life").

За даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, обсяг сплачених статутних фондів страхових компаній за 9 місяців 2017 р. складав 12 928,7 млн. грн., що на 300,8 млн. грн. більше порівняно з 9 місяцями 2016 р. (12 627,9 млн. грн.) [4].

Проте статутні фонди окремих українських страхових компаній залишаються невеликими. Це свідчить про низьку конкурентоспроможність страховиків, оскільки, за експертними оцінками, для успішної конкуренції на світовому страховому ринку статутний фонд має становити близько 50 млн. дол. США. Такого статутного фонду не має жодна українська страхова компанія, що обмежує їх здатність приймати на страхування великі ризики (чого потребує сьогодні Україна). Отже, низька місткість страхового ринку щодо прийняття ризиків не сприяє використанню страхування як механізму фінансування ризиків та інструменту страхового захисту держави [6, с. 236].

Основні показники страхового ринку України за 9 місяців 2016 і 9 місяців 2017 року наведені в таблиці 2.

Таблиця 2

Основні показники страхового ринку України  
за 9 місяців 2016 і 9 місяців 2017 року

Показники	9 місяців 2016 р., млн. грн.	Темп приросту, млн грн	9 місяців 2017 р., млн. грн.	Темп приросту %
Валові страхові премії всього	24 844,2	6 546,9	31 391,1	26,4
Валові страхові виплати	6 271,3	1 103,8	7 375,1	17,6
Сплачені страхові премії перестраховикам-нерезидентам	5 255,8	5 344,3	10 600,1	101,7
Обсяг сформованих страхових резервів	19 477,1	2 327,7	21 804,8	12,0

Примітка: складено на основі [2,3]

Як видно з таблиці 2, за 9 місяців 2016 і 9 місяців 2017 року страховий ринок України характеризувався істотним збільшенням обсягу загальних страхових платежів (на 26,4%) та певним збільшенням страхових виплат (на 17,6%) протягом аналізованого періоду.

Щодо рівня страхових виплат, яке являє собою відношення страхових виплат до страхових премій і показує, як часто страхові компанії здійснюють страхові виплати за страховими договорами, то, даний показник в Україні становив 34,4% за 9 місяців 2017 року (таблиця 3).

Таблиця 3

Рівень страхових виплат України за 9 місяців 2016 і 9  
місяців 2017 року

Період	Рівень страхових виплат, %	Нормативне значення, %
9 місяців 2016	30,9%	Не менше 20 %
9 місяців 2017	34,4%	

Примітка: складено на основі [2,3]



Протягом досліджуваного періоду даний показник в Україні перевищував мінімальне рекомендоване значення. Так за 9 місяців 2016 року він становив 30,9% і за 9 місяців 2017 року зріс на 3,5% і становив 34,4%. Варто відзначити, що у високорозвинених країнах цей показник набагато вищий за норму та показує, що страхові компанії розраховуються з клієнтами за своїми зобов'язаннями.

Загалом про рівень розвитку страхування і відповідно використання його як механізму фінансування ризиків та інструменту страхового захисту держави свідчить показник проникнення страхування, тобто відсоток зібраних страхових премій у ВВП країни (таблиця 4).

Таблиця 4

Показник проникнення страхування в Україні 9 місяців 2016 і 9 місяців 2017 року

Період	Показник проникнення страхування, %	Нормативне значення, %
9 місяців 2016	1,5	8-12
9 місяців 2017	1,2	

Примітка: складено на основі [2,3]

В Україні за 9 місяців 2016 року 2012 році частка страхових премій по відношенню до ВВП становила 1,5 % , що на 0,3 п.п. менше порівняно за аналогічний період 2017 року. Загалом, рівень проникнення страхування в Україні є досить низьким. У цілому можна відзначити, що в найбільш розвинених європейських країн (Фінляндії, Великобританії, Франції, Швейцарії) рівень проникнення страхування є найвищим і знаходиться на рівні близько 9–11% ВВП. Друга група країн характеризується високим рівнем проникнення страхування (4–7% ВВП), який, однак, є дещо нижчим від середньоєвропейського значення – 7,4%. До цих країн належать Швеція, Німеччина, Австрія, Іспанія, Люксембург тощо. Наступна група країн включає переважно країни Східної Європи (Чехія, Польща, Угорщина, Болгарія та ін.) та характеризується найнижчими

показниками проникнення страхування, що не перевищують 3% [5, с. 612].

Іншим важливим показником, що свідчить про рівень фінансової безпеки страхового ринку є показник щільності страхування. Даний показник відображає ступінь поширеності страхових послуг і розраховується як кількість страхових премій на 1 особу. Дані щодо щільності страхування в Україні 9 місяців 2016 і 9 місяців 2017 року наведені в таблиці 5.

Таблиця 5

Щільність страхування в Україні 9 місяців 2016 і 9 місяців 2017 року

Період	Показник щільності страхування, дол. США	Нормативне значення, дол. США
9 місяців 2016	58,2	Не менше 140
9 місяців 2017	74,2	

Примітка: складено на основі [2,3]

Прийнято вважати, що ситуація в страховій сфері є нормальною, якщо показник щільності страхування становить 140 дол. США і більше. Якщо ж показник щільності страхування становить менше ніж 140 дол. США, це свідчить про те, що страхування належним чином не використовується як механізму фінансування ризиків та інструменту страхового захисту держави. Отже, сума страхових премій на одну особу в країні повинна бути не менше 140 дол. США. Оскільки даний показник відображає ступінь поширеності страхових послуг, то можна сказати, що він є надзвичайно негативним в Україні (його значення є меншим у 2 рази від нормативного, а за роки досліджуваного періоду ще й постійно зменшувалося) [6, с. 237].

У країнах ЄС на страхування витрачається 2022 євро на рік у розрахунку на одну особу. Основну частку цієї суми займають страхові премії зі страхування життя (1227 євро на особу). В Україні в 2015 ро. показник щільності страхування становив 694 грн., або за середньорічним курсом НБУ – 28,6 євро на особу. Порівняно з європейськими країнами цей показник є вкрай низьким і більш ніж утричі меншим від показників країн із найнижчими значеннями показника щільності страхування:

Румунії (97 євро на особу), Латвії (112 євро), Болгарії (138 євро). [5, с. 613].

Важливим показником для дослідження фінансової безпеки страхового ринку та виконання ним соціальних та інвестиційних функцій є частка довгострокового страхування в загальній сумі страхових премій в Україні (таблиця 6).

Таблиця 6  
Частка довгострокового страхування в Україні 9 місяців  
2016 і 9 місяців 2017 року

Період	Частка довгострокового страхування, %	Нормативне значення, %
9 місяців 2016	7,98	30
9 місяців 2017	6,43	

Примітка: складено на основі [2,3]

Виходячи із даних таблиці 6 можна побачити, що за досліджуваний період частка страхування життя в загальному обсязі зібраних страхових премій зменшилась з 7,98 % до 6,43 %.

Зовсім іншою порівняно з європейськими країнами в Україні є структура страхового ринку за співвідношенням страхування життя та загальноризиковими видами страхування. Так, у більшості розвинених європейських країн страхування життя використовується як інструмент формування заощаджень фізичних осіб, у тому числі для накопичення коштів на пенсію, тому частка премій, отриманих від страхування життя, у таких країнах є високою (наприклад, у Швеції - 82,6%, у Фінляндії - 81,7%, в Італії - 78,2%). Також суттєво більша частка премій зі страхування життя у цих країнах пов'язана з високим рівнем життя населення, достатністю грошових надходжень громадян для формування заощаджень, у тому числі у формі страхування життя. [5, с. 615].

Отже, оцінюючи рівень фінансової безпеки страхового ринку України за 9 місяців 2016 і 9 місяців 2017 року за такими показниками як рівень страхових виплат, проникнення страхування, щільність страхування, частка довгострокового страхування, тощо варто зазначити що більшість із них демонстрували відставання від нормативних значень.

Головні фактори, що стримують розвиток страхового ринку, носять внутрішньосистемний, а також пов'язаний з особливостями вітчизняної економіки характер.

До даних факторів можна віднести:

- діючу нормативно-правову і регулюючу базу в сфері страхової діяльності; рівень економічних можливостей суб'єктів страхування;

- ступінь платоспроможності населення і підприємств;

- традиційні канали збуту і якість реалізації страхової продукції;

- високий ступінь монополізації компаній, що надають страхові послуги;

- розбіжності з вимогами до платоспроможності страховиків, встановлених світових стандартів;

- шахрайство на страховому ринку і недобросовісну конкуренцію.

Також основними завданнями з підвищення рівня фінансової безпеки вітчизняного розвитку ринку страхових послуг повинні бути:

- забезпечення повноцінного захисту прав споживачів страхових послуг;

- вдосконалення та впровадження сучасних страхових технологій;

- вдосконалення системи внутрішнього контролю страховиків;

- підготовка висококваліфікованих кадрів для ринку страхових послуг;

- підвищення рівня страхової грамотності населення;

- підвищення рівня страхового та перестрахового захисту;

- посилення ролі вітчизняного страхового ринку на міжнародному рівні.

Разом із тим, ефективний розвиток страхового ринку України залежить від інвестиційної привабливості даного ринку, інноваційної активності страховиків, підвищення конкурентоспроможності страхового ринку, якості послуг і т.д.

#### Бібліографічні посилання

1. Борисюк О.В. Стащук О.В. Основні фактори забезпечення фінансової стійкості національних страховиків / Development strategy of science and education: Collection of scientific articles. - Fidelite editions, Namur, Belgique, 2017. - p.155-159.
2. Державний комітет статистики України: [сайт]. - Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/734.html>.
3. Карлін М.І. Управління державними фінансами: [навч. посібн.] / М. І. Карлін, О. В. Борисюк. - Луцьк : ПП Іванюк, 2013. - 273 с.
4. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України: [сайт]. - Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/smi/straxovi213.pdf>.
5. Пахненко О. М. Страховий ринок України та країн ЄС: порівняльний аналіз / О. М. Пахненко, А. Ю. Семенов, М. О. Мілютіна // Економіка та суспільство : електронне фахове видання.- Випуск №12. – 2017. – с.612-617.
6. Приказюк Н.В. Страхування як механізм фінансування ризиків та інструмент страхового захисту держави // Теоретичні та прикладні питання економіки: зб. наук. праць. –2014. – Вип. 1 (28, т.2). – С. 236-247.

© Борисюк О.В., 2018

#### **4.6. Оцінка рейтингу страховиків України в контексті їх фінансової надійності**

Управління фінансовою надійністю страховиків нерозривно пов'язано із забезпеченням його фінансових інтересів, мінімізації ризиків і загроз, максимізації його ринкової вартості, збільшення капіталу та розміщення активів у дохідних інструментах фінансового ринку з метою покращення фінансового стану та отримання додаткового прибутку [1,4].

Обов'язковими умовами успішної діяльності страхових компаній в жорстких умовах конкуренції, на нашу думку, залишається їх рейтинг, аудиторські перевірки, створення баз даних, структура активів, розміщення коштів страхових

резервів, інвестиційний дохід, структура власного і статутного капіталу.

В проєкті Національної комісії регулювання ринків фінансових послуг запропоновано розширити активи за рахунок врахування до їх складу:

1) непрострочена дебіторська заборгованість за укладеними угодами страхування або перестрахування;

2) дебіторська заборгованість за нарахованими відсотками та за банківськими вкладками (депозитами);

3) внесків страховика, який є учасником фінансової групи в статутні капітали інших страховиків - учасників цієї фінансової установи цієї фінансової групи в обсязі встановленому законодавством, при умові виконання вимог цією фінансовою групою вимог до регуляторного капіталу. Для забезпечення подушки фінансової безпеки страхових компаній також запропоновано вдосконалити норматив достатності активів, який повинен забезпечувати виконання страховиками поточних та довгострокових зобов'язань та забезпечень [6].

Саме тому, на нашу думку, для страхових компаній повинен визначатись певний запас міцності. Це дозволить не тільки підвищити рівень довіри до послуг на страховому ринку, але і створити перепони до зростання витрат страховиків та оптимізації структури їх активів. Більш детально та наочно розглянемо структуру активів страховиків України в таблиці 1.

В рамках реалізації першого етапу реформування активів страхового ринку з травня 2016 року вступило в дію Положення про обов'язкові критерії нормативів достатності, диверсифікації та якості активів страховика, затверджене розпорядженням Нацкомфінпослуг від 23.02.2016 року № 396, зареєстрованого в Мінюстиції України 21 березня 2016 р. №417/28547. В результаті цього відбулось переміщення активів страховиків від ненадійних (корпоративні цінні папери яких неможливо оцінити за справедливою вартістю) до низькоризиковних активів, тобто депозитів, розміщених в банківських установах з інвестиційним кредитним рейтингом та вище, державних цінних паперів [7]. Так, в структурі розміщення коштів страхових резервів найбільшу питому вагу займають депозити (таблиця 2).

Таблиця 1

## Структура активів страховиків України

Назва компанії	Активи на 31.12.17 р., тис. грн., в тому числі						
	Всього активів	в т.ч. основні засоби	довгострокові фінансові інвестиції	поточні фінансові інвестиції	грошові кошти та їх еквіваленти	Активи на 31.12.16 р., тис. грн.	Зміни 2017 р. в % до 2016 р.
<i>life-страховиків</i>							
1.МЕТ ЛАЙФ	1843 395	9 866	113 531	928 812	735 936	1714589,0	7,5
2.ТАС	1674 452	60 162	36 328	1 207 773	310 474	1514879,0	10,5
3.УНІКА	929 781	2 584	286 680	401 058	29 741	868 010,0	7,14
4.PZU	668 920	816	177 358	392 047	48 632	584 055,0	14,5
5.АСКА	199 986	20 921	69 436	6 094	65 600	211 117	-5,3
6.ІНГО	62 310,1	25008,9	3 003,3	0	12 508,8	65 710,9	-5,2
7.АХА	51 968,0	311,0	0	27 489,0	22 449,0	41 112,0	26,4
<i>Всього</i>	5 430812,1	119 668,9	686 336,3	2 963 273,0	1 225 340,8	4 999 472,9	8,6
<i>non-life страховиків</i>							
1. КРЕМЕНЬ	3 179 315,3	7 834,4	419 427,1	1 450 675,9	111 022,9	1 190 355,0	37,44
2 АЛЬЯНС	1 521 581,0	5,0	458 501,0	402 909,0	36 859,0	623 307,0	40,96
3 ІНГО УКРАЇНА	1 510 483,0	188 164,3	287 179, 8	0,0	372 073,7	663 065,2	43,90
4 УНІКА	1 472 139,0	18 971,0	294 240,0	408 593,0	17 663,0	732 672,0	49,77
5 АХА	1 463 463,0	22 455,0	0	575 560,0	470 544,0	394 904,0	26,98
6 PZU	1 179 927,0	31 372,0	136 731,0	209 143,0	63 789,0	738 892,0	62,62
7 ТАС	925 952,7	78 799,8	176 711,3	0	286 289,4	384 152,2	41,49
8.ИНГОСТРАХ	902 408,0	1 140,0	268 885,0	0	450 838,0	181 545,0	20,12
9 ПРОВІДНА	884 897,0	11 639,0	172 435,0	40 000,0	399 436,0	261 387,0	29,54
<i>Всього</i>	13 040166,00	360 380,50	1 926 930,40	3 086 880,90	2 208 515,00	5 170 279,40	39,65

Таблиця 2

Динаміка та структура розміщення коштів страхових резервів,  
2008-2016 рр., млн. грн.

Показник	2008	2010	2012	2013	2014	2015	2016	2016 р. в % до 2008 р.
Гроші на поточних рахунках	1 275,8	1 093,5	1 311,4	1 567,0	1 726,2	1 798,5	2 319,4	181,8
Депозити	4 483,9	4 119,1	5 750,6	6 092,6	6 163,2	9 239,1	9 079,3	202,49
Банківські метали	77,8	44,2	22,6	15,5	15,5	8,1	8,6	11,05
Нерухомість	957,7	817,8	791,0	810,8	846,3	916,3	1 125,3	117,5
Акції	1 941,4	1 375,8	1 107,4	1 618,1	1 417,9	975,5	86,9	4,48
Облігації	326,3	165,4	322,6	358,4	418,6	408,6	349,8	107,2
Іпотечні сертифікати	0,3	0,2	1,1	0	0	9,1	0	0
Державні цінні папери	273,1	1 235,6	2 168,4	2 213,1	2 951,6	2 461,2	5 119,6	1874,6
Права вимоги до пере-страховиків	2 569,5	2 651,2	1 571,6	2 302,9	2 499,6	2 862,8	2 438,0	94,88
Інвестиції в економіку, по направленням КМУ	51,5	23,9	9,6	28,2	8,3	0,8	17,0	33,01
Гроші в касі	9,2	10,7	11,7	11,0	13,4	6,4	16,5	179,35

Останніми роками в ході оптимізаційних процесів набуває розвитку інвестиційне страхування. Це дозволило збільшити дохідність інвестиційної діяльності страхових компаній на 17% в 2016 році в порівнянні з 2015 роком, при цьому зростання доходності за депозитами складало 25%, за облігаціями 17%, а за корпоративними правами та акціями відбувалось суттєве зниження відповідно на 53% и 82%, що видно в таблиці 3.



Таблиця 3

Динаміка та структура інвестиційного доходу страхових компаній в 2008-2016 рр., млн. грн.

Показник	2008	2010	2012	2013	2014	2015	2016	2016 р. до 2008р., +/-
Участь в капіталі	229,8	42,9	251,9	12,4	103,6	95,6	44,8	-185
Облігації	76,6	172,3	285,0	309,2	346,3	413,5	482,8	406,2
Депозити	633,8	620,1	766,2	886,1	882,0	1 112,0	1391,9	758,1
Акції	23,3	2,8	235,2	271,8	368,6	6,5	1,2	-22,1
Інше	387,8	220,8	44,7	120,6	135,2	99,6	100,8	-287
Всього	1 351,2	1058,9	1583,1	1 600,0	1 835,7	1 727,2	2021,5	670,3

Якщо проаналізувати динаміку та структуру інвестиційного доходу, можемо побачити, що за депозитами найбільша дохідність, яка підвищилась в 2016 році порівняно з 2008 7,58 разів. За облігаціями спостерігається також висока дохідність, в зв'язку з чим в 2016 році їх дохідність зросла в 4 рази в порівнянні з 2008 роком. Найбільша частка активів страхових компаній, тобто 55%, на суму більше 30 млрд.грн. відносяться до низько ліквідних, вони мають вкрай низький рівень дохідності, надійності та диверсифікації.

Так, з 8 млрд. грн. активів в акціях, відповідають лише 1 % нормативу диверсифікації, а з 854 млн. грн. вкладень в корпоративні облігації 41%, з 3,5 млрд. грн. прав вимоги до перестраховиків 30%, з 2,6 млрд. грн. інвестицій в нерухомість 43%. Суттєва доля активів представлена сумнівними активами, такими як векселі, корпоративними правами в "пусті" підприємства [3].

Надання фінансової допомоги страховими компаніями одна одній призводить до недотримання страховиками умов договорів страхування, як за сумою страхової виплати, так і за по строками виплат. Тому наступним етапом реформування активів на страховому ринку Нацкомфінпослуг запропонувало виключити з активів страховиків:

1) активи обтяжливі зобов'язаннями, що обліковуються на балансових рахунках(застава, гарантії, зобов'язання і т.п.);

2) активи, що зареєстровані та/або знаходяться на тимчасово окупованій території України;

3) активи, що зареєстровані та/або знаходяться на території населених пунктів, на яких органи державної влади України тимчасово не здійснюють свої повноваження розташованих на лінії дотику;

4) права вимоги до фізичних та юридичних осіб, до яких застосовуються Радою національної безпеки України персональні спеціальні економічні та інші обмеження (санкції), а також активи таких осіб;

5) майно, у відношенні якого законом, актами уповноважених органів державної влади встановлено заборона на розпорядження та/або використання або заборона відчуження, крім випадків, коли відчуження встановлено з метою виконання страхових зобов'язань страховика [5].

За підсумками 2016 року спостерігається позитивний ефект дії нормативу необхідності дотримання страховиками певного розміру ризикових активів. Наприклад, більше 9 млрд.грн. розташовані на депозитах в банках с високим ступенем надійності, що складає біля 80% вкладів страхових компаній в банківські системі. Тому визнання неплатоспроможними 25 банків в 2016-2017 рр. суттєво не відобразилось на інвестиційному портфелі страховиків. У зв'язку з цим Нацкомфінпослуг пропонує продовжити дію цього нормативу ще на 2 роки при цьому скорегувавши його розмір. Так для страховика, який здійснює страхування життя, розмір низько ризикових активів повинен складати не менше 40% страхових резервів; для страховика, який здійснює обов'язкових видів страхування крім життя - не менше 20% страхових резервів; для страховика, який здійснює хоча б один вид обов'язкового страхування - не менше 40% страхових резервів [2, с.19].

Якщо проаналізувати дані з таблиці 4, то побачимо, що найбільша вартість власного капіталу належить страховій компанії «Уніка Життя», але в структурі власного капіталу цього страховика доля статутного капіталу складає лише 23,7% при незначному темпі приросту 0,5%. Найбільша доля статутного капіталу у власному капіталі в компанії «АХА страхування

життя» - 76,3%, при значні темпи скорочення власного капіталу (біля 40%) відбувались в 2016-2017 рр. в «PZU Україна страхування життя».

Таблиця 4  
Структура власного та статутного капіталу

Назва страхової компанії	Власний капітал на 31.12.17 р., тис. грн.	в т.ч. статутний капітал, сплачений	Доля статутного капіталу у власному капіталі, %	Власний капітал на 31.12.16 г., тис. грн.,	Зміни темпів росту (зниження) , 2017 р. до 2016 р., %
1 УНІКА ЖИТТЯ	422 655,0	100 090,0	23,7	420 565,0	100,50
2 МЕТЛАЙФ	230 099,0	102 925,0	44,7	381 657,0	60,29
3 ТАС	142 097,0	46 306,0	32,6	129 026,0	110,13
4 PZU УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ	93 261,0	32 540,0	34,9	73 241,0	127,33
5 АСКА-ЖИТТЯ	62 120,0	19 385,0	31,2	55 644,0	111,64
6 АХА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ	38 386,0	29 300,0	76,3	34 783,0	110,36
7 ІНГО УКРАЇНА ЖИТТЯ	27 725,2	21 000,0	75,7	30 335,4	91,40
<b>Всього</b>	<b>1 016 343,2</b>	<b>351 546,0</b>	<b>34,6</b>	<b>1 125 251,4</b>	<b>90,32</b>

При цьому страховикам пропонується розширити категорію низько ризикових активів за рахунок включення прав вимоги до перестраховиків-нерезидентів за договорами перестраховування ризиків за зобов'язаннями по обов'язковому страхуванню цивільної відповідальності оператора ядерної установки за ядерну шкоду, яку може бути спричинено внаслідок ядерного інциденту, за обов'язковим авіаційним страхуванням цивільної авіації за договорами міжнародного обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власника наземних транспортних засобів «Зелена картка», за умови, що такі перестраховики не є резидентами держави-агресора. Виключенням ядерного страхування є введення вимоги

наявності рейтингу фінансової надійності (стійкості) таких перестраховиків-нерезидентів не нижче, ніж за класифікацією міжнародних рейтингових агентств : "А" "А.М. Best" (США), "А2" "Moody's Investors Service" (США), "А" "Standard & poor's" (США), "А" "Fitch Ratings" (Великобританія).

#### Бібліографічні посилання

1. Гаманкова О.О. Ринок страхових послуг України, методологія, практика: монографія / О.О. Гаманкова. – К.: КНЕУ, 2009. – 283 с.

2. Гарбар Ж. В. Роль страхових компаній в розвитку фінансового ринку України / Ж. В. Гарбар / Збірник наукових праць ВНАУ. Серія економічні науки. – 2012. – № 3 (69) том 2. – С. 18 – 31.

3. “Insurance TOP” Рейтинг страхових компаній. [Електронний ресурс]. 2016. – №4(56). – Режим доступу: [https://forinsurer.com/insurancetop\\_56](https://forinsurer.com/insurancetop_56).

4. Кравченко В.О. Підходи до формування системи фінансової безпеки компаній на страховому ринку / В. Кравченко // Економічний вісник Донбасу. – 2014. – № 1 (35). – С.87-92.

5. Офіційний сайт Фориншурер страхование. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com>.

6. Сокол С.В., Деркач О.М. Страховий ринок та основні загрози його фінансовій безпеці / С.В.Сокол // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України 2012. – Вип. 34. – С.285 -290.

7. Стратегія реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг на 2015-2020 роки [Електронний ресурс]: Розпорядження Нацкомфінпослуг від 19.03.2015 р. № 499. – Режим доступу: <http://nfr.gov.ua/news/918.html>.

8. Юрій С. І. Ринок фінансових послуг як інституційна основа ринкової економіки / С. І. Юрій, О. О. Луцишин // Фінанси України. – 2010. – № 11. – С. 48 – 59.

© Павленко О.П., 2018

## **РОЗДІЛ 5. СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ВЗАЄМОДІЇ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ З АГРОПРОМИСЛОВИМ КОМПЛЕКСОМ УКРАЇНИ**

### **5.1. Фінансово-кредитне державне регулювання АПК в структурі функцій фінансового механізму**

Метою функціонування фінансово-кредитного механізму АПК є формування фінансової основи для динамічного розвитку агропромислового виробництва, створення передумов економічного зростання і становлення конкурентного середовища, забезпечення розвитку матеріально-технічної бази комплексу.

На мікроекономічному рівні ця мета локалізується в рамках окремого агроформування і полягає в підтримці вартісних пропорцій між усіма структурними елементами фінансово-кредитного механізму, що забезпечують відтворення капіталу підприємства на простій і розширеній основі. Для досягнення цієї мети фінансово-кредитний механізм виконує ряд загальних функцій на всіх структурних рівнях і підрівнях [1].

Відтворювальна функція фінансово-кредитного механізму пов'язана із забезпеченням збалансованості руху матеріальних і фінансових ресурсів на всіх стадіях кругообігу капіталу в процесі відтворення.

Позики, субсидії та інші елементи ресурсного забезпечення фінансово-кредитного механізму створюють фінансову основу безперервності відтворення основних чинників агропромислового виробництва. На рівні підприємства ця функція тісно пов'язана з ресурсоутворюючою або забезпечуючою функцією фінансів організацій, що підтримує оптимальні пропорції джерел коштів за умови дотримання важливого принципу: всі витрати повинні бути покриті власними доходами.

Тимчасова додаткова потреба в коштах покривається за рахунок кредиту та інших позикових джерел. Оптимізація джерел коштів - одна з головних задач управління фінансами організацій, оскільки за надлишку коштів знижується ефективність їх використання, а через нестачу не забезпечується ліквідність.

Перерозподільча функція, що виражає сутність всіх фінансових відносин, полягає в акумулюванні, накопиченні, і використанні коштів через відповідні фонди (бюджети, фонд соціального страхування, спеціальні фонди, фонди підприємств).

Мотиваційна функція спрямована на стимулювання рентабельної діяльності агроформувань, що забезпечує їх інноваційний розвиток.

Стимулювання досягнення беззбитковості сільськогосподарського виробництва сприяє розвитку накопичувальної функції фінансів і, відповідно, самофінансування.

Функція раціоналізації виробничо-економічних процесів заснована на подоланні тимчасової розбіжності виробничих циклів окремих сільгосптоваровиробників, на акумуляції грошових коштів, що вивільняються у одних економічних агентів і перерозподіл через відповідні фонди (кредитні фонди тимчасово вільних фінансових ресурсів), іншим, особливо потребуючим агентам.

Регулююча функція спрямована на запобігання можливих перешкод в реалізації функції раціоналізації виробничо-економічних процесів, на підтримку необхідних пропорцій на всіх стадіях відтворювального процесу. У період становлення ринку втручання держави в економічні відносини значно знижується, в зв'язку з цим все більшого значення набуває саморегулювання господарюючих суб'єктів. Питання про виконання державою регулюючої функції в структурі фінансово-кредитного механізму продовжує залишатися найбільш дискусійним з початку ринкових перетворень української економіки.

Контрольна функція пов'язана з контролем за правильним і своєчасним формуванням фондів грошових коштів та їх цілеспрямованим і ефективним використанням. Держава як суб'єкт, який регулює, фінансує і контролює, розробляє системи стандартів, норм і правил, підтримує фундаментальні сільськогосподарські наукові дослідження, створює систему поширення сільськогосподарської інформації.

Виконуючи ці функції, фінансово-кредитний механізм повинен забезпечити комплексне і збалансоване використання всіх джерел фінансових ресурсів для кожного господарюючого суб'єкта на наступних принципах [2]:

Принцип пріоритетного фінансування забезпечує спрямування бюджетних коштів на розвиток тих сфер аграрної економіки, які вирішують першочергові (ключові) завдання і мають стратегічне значення для сільського господарства, оскільки вони визначають науково-технічний прогрес в галузі - елітне насінництво, племінна справа, збереження родючості ґрунту, інвестиційна діяльність, підтримка аграрної науки, соціальна сфера.

Принцип чисельності джерел (і каналів фінансування), заснований на залученні фінансових ресурсів з державного бюджету, бюджетів областей, позабюджетних фондів, кредитних, страхових, інвестиційних ринків.

Принцип порівневого розподілу фінансової підтримки передбачає закріплення певних видів і об'єктів фінансування за різними бюджетами (державними, регіональними, місцевими).

Виконання будь-якої з перерахованих функцій або принципів залежить від активності і повноти участі держави, яке виступає як суб'єкт фінансово-кредитного механізму АПК, акумулюючи і перерозподіляючи фінансові ресурси, і бере участь у створенні та регулюванні умов, що забезпечують основу ведення розширеного відтворення, використовуючи такі важелі, як субсидії на сільськогосподарське виробництво і матеріально-технічні ресурси, короткострокове і інвестиційне кредитування підприємств АПК з державною підтримкою, чи лізинг сільськогосподарської техніки і племінних тварин з використанням бюджетних коштів, податкова оптимізація, підтримка страхування врожаю сільськогосподарських культур, фінансування інвестиційної діяльності, надання житлових та інших субсидій населенню.

Навіть в умовах розвиненої ринкової економіки, заснованої на самофінансуванні відтворювального процесу в сільському господарстві, регулююча роль бюджетного протекціонізму зберігається для підтримки необхідного потенціалу в цій високоризикованій галузі. Якість і зміст державного впливу залежить як від зрілості економічних відносин в сферах АПК, так і від позиції самої держави [3].

Однак ці підсумки - результат не тільки слабкого аграрного протекціонізму, а й безгосподарності суб'єктів, яка не є рідкістю навіть в умовах ринку. Такі збитки держава покривати не зобов'язана. Система протекціоністських заходів в стратегічному

плані повинна бути орієнтована на забезпечення самофінансування і реалізуватися в рамках спеціальних програм з навчання, перепідготовки кадрів. Для більшості підприємств цієї групи, крім реструктуризації заборгованості, процедури банкрутства, доцільно проведення структурної реорганізації, зокрема, приєднання їх до ефективно працюючих підприємств, створення нових кооперативів, в тому числі власників домогосподарств, переорієнтація на розвиток промислів та інших видів несільськогосподарської діяльності.

Справедлива критика діючої аграрної політики, яка зводиться не тільки до недостатніх масштабів державної підтримки галузі, але й у відсутності цілісної системи правових і економічних аспектів механізму селективного здійснення аграрного протекціонізму.

Поки розміри субсидій набагато нижче пропонованого нормативу, ризик не ефективного витрачання державних ресурсів невеликий.

Реалізація принципу розподілу фінансової підтримки за рівнями, як зазначено вище, передбачає закріплення певних видів фінансування за різними бюджетними рівнями. Переміщення бюджетного фінансування і прямого субсидування сільського господарства на регіональний рівень підсилює протиріччя в бюджетній сфері аграрної економіки. Як показує світова практика, пряма підтримка галузі повинна здійснюватися на державному рівні, а на рівні регіону необхідно підтримувати сільський розвиток: будівництво доріг, інформаційне обслуговування, інші елементи регіональної інфраструктури АПК, тому що надання регіонами субсидій сільському господарству може привести до руйнування аграрного ринку країни, який формується. Тому при реалізації зазначеного принципу важливо чітко визначити, які види фінансової підтримки і на які цілі будуть надаватися на різних рівнях бюджетної системи [4].

В даний час немає наукового обґрунтування розподілу функцій державного регулювання між центральною владою і регіонами.

Не розроблено механізми організації взаємодії державних органів влади безпосередньо з сільгосптоваровиробниками, в результаті кожен регіон організовує свої системи підтримки на різних методологічних принципах. Невирішені питання



обґрунтування розподілу бюджетних коштів за напрямками розвитку аграрної сфери, їх диференціації по територіях і господарюючим суб'єктам.

У Дніпропетровській області затверджено порядок надання з обласного бюджету субсидій на державну підтримку окремих галузей сільськогосподарського виробництва. Субсидії надаються сільськогосподарським товаровиробникам, які виробляють, купують і реалізують продукцію тваринництва, а також на утримання високопродуктивного племінного маточного поголів'я худоби в племінних заводах і птиці в племінних репродукторах; на утримання бугаїв-плідників і маточного поголів'я овець і кіз. Передбачені субсидії на підтримку елітного насінництва, на придбання пестицидів і агрохімікатів вітчизняного виробництва. Буде здійснюватися виплата субсидій з коштів обласного бюджету на дизельне паливо, використане на проведення сезонних сільськогосподарських робіт.

З метою реалізації Програми будуть профінансовані проведення агрохімічного та еколого-токсикологічного обстеження ґрунтів земель сільськогосподарського призначення, агрохімічних заходів; компенсація сільськогосподарським товаровиробникам частини витрат по страхуванню врожаю сільськогосподарських культур; закладка і догляд за багаторічними насадженнями; підтримка овочівництва і парниково-тепличного господарства; проведення науково-дослідних, дослідно-конструкторських і технологічних робіт. Загальна сума державної підтримки в рамках обласної Програми на період 2016-2020 роки складе майже 30 млн. грн. [5].

Дійсно, за загальним визнанням, система державного управління в Україні працює досить незадовільно. За даними міжнародних досліджень з ефективності функціонування державних органів, український уряд займає 107 місце серед 158 країн, а за якістю державного регулювання Україна виявилася на 158 місці з 160 учасників рейтингу.

Тому існує реальна загроза того, що безпрецедентні до останнього десятиліття обсяги інвестування в аграрний сектор з початком дії Державної програми розвитку сільського господарства та регулювання ринків сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства на 2016-2020 рр. не досягнуть мети. Потрібен ефективний механізм суто цільового

розподілу коштів підтримки сільського господарства з орієнтацією на критерій ефективності.

Різноманіття систем компенсації витрат, передбачених в сучасному законодавстві, не дозволяє досить точно відстежити всі канали надходження та визначити ефективність одержуваної державної допомоги.

Наведені вище дані щодо каналів фінансування сільського господарства з бюджетної системи свідчать про надання державної підтримки як на основі прямих виплат, так і додаткових дотацій, компенсацій, субсидій. Ми дотримуємося думки, що існуючий в даний час механізм державної підтримки недостатньо ефективний, оскільки не орієнтований на конкретного сільгосптоваровиробника, на забезпечення його рентабельності, не забезпечує контролю культури землеробства.

Для того, щоб держава повноцінно виконувала функцію регулювання, на наш погляд необхідно, щоб сума витрат на фінансову підтримку визначалася, по-перше, завданням досягнення міжгалузевого паритету і, по-друге, вимогами розширеного відтворення продовольства і зростання його конкурентоспроможності. За оцінками учених, ця сума повинна складати до 50% виручки сільгосппідприємств у фактичних цінах на існуючому рівні їх регулювання.

Найбагатший міжнародний досвід державного регулювання сільського господарства нескінченно різноманітний схемами фінансової підтримки.

Візьмемо тільки один приклад: в Норвегії за рахунок досить значних надходжень від нафтової і газової промисловості, кольорової металургії величезні кошти йдуть на підтримку фермерів, в розрахунку на одного зайнятого в місяць виплачується 4 тис. євро різних субсидій дотацій і виплат. При цьому не тільки в Норвегії, але й в інших країнах з несприятливими природно-кліматичними умовами ці виплати обґрунтовуються не тільки, і навіть не стільки виробленою продукцією, скільки тим фактом, що фермер живе і працює в несприятливих умовах, але не відмовляється від своєї ферми і не допускає здичавіння природи в своєму мікрорайоні. Такий підхід до встановлення компенсацій є актуальним для України [6].

У країнах ОЕСР (Організація з економічного співробітництва та розвитку) відношення сукупної підтримки сільгосптоваровиробників до загальної вартості виробленої

сільськогосподарської продукції становить 30 % (2013-201 рр.), в Україні - лише 17 %. В ОЕСР входять більшість країн ЄС, Австралія, Ісландія, Канада, Мексика, Нова Зеландія, Норвегія, Республіка Корея, США, Туреччина, Швейцарія, Японія.

Слід зауважити, що в західних країнах йде перебудова існуючих моделей державної підтримки сільського господарства в тому ж напрямку. Зміна механізмів державного регулювання полягає в переході від підтримки продукції до прямої підтримки фермерів. Сутність нової політики підтримки в тому, що бюджетні виплати визначаються рівнем доходів фермерів. Субсидії видаються в залежності від встановленого рівня доходів. Так, в Європейському Співтоваристві (ЄС) бюджетні кошти почали розподіляти виходячи з площі земельних угідь, їх розташування, якості. У західних країнах диференціюють підтримку фермерів. Це на наш погляд є вірний підхід, оскільки в нашій країні величезні відмінності в природних умовах між областями. По областям господарства також суттєво різняться між собою як за якістю використовуваної землі, так і за рівнем економічного розвитку.

Існуючу в Україні систему державної підтримки, механізми і методи її реалізації слід переорієнтувати з вирішення окремих проблем на цілі національного масштабу.

На наш погляд механізм формування і розподілу бюджетних коштів необхідно змінити. Відомі українські вчені-економісти вважають, що структуру субсидій слід формувати знизу, так як оптимізувати виробництво, виявити найбільш вузькі місця можна саме безпосередньо на підприємстві. Ми поділяємо такий методичний підхід, оскільки запропонована система розподілу бюджетних коштів державної підтримки має на меті забезпечення зв'язку виділених коштів з кінцевими показниками віддачі від їх використання та підвищення відповідальності за їх досягнення. Основою цієї системи є нормативи витрат і потреби в субсидіях. Розміри субсидій передбачається обумовлювати в договорах, що укладаються між державними органами і сільськогосподарськими підприємствами. Пропонована організація планування бюджетних субсидій включає дві ітерації. Перша ітерація - обґрунтування обсягів потреби сільгоспвиробництва в бюджетних коштах, включаючи наступні етапи [7]:

1. Державний орган управління АПК організовує розробку нормативів витрат і субсидування сільськогосподарського

виробництва по всіх регіонах. Нормативи розробляються по групах господарств однієї спеціалізації і знаходяться в схожих природно-кліматичних умовах. Ці нормативи доводяться до кожного господарства.

2. Господарства на основі аналізу своїх можливостей і залучення зовнішніх джерел фінансування розробляють проекти планів розвитку свого виробництва. У проекті плану обґрунтовується заявка із зазначенням напрямів використання бюджетних коштів. Загальна потреба в бюджетних коштах визначається виходячи з встановлених нормативів.

3. Районні державні органи сільського господарства зводять проекти господарств, розробляють додаткові заходи щодо розвитку АПК району, визначають необхідні розміри фінансової підтримки селянських (фермерських) і особистих підсобних господарств - домогосподарств (відповідно до затверджених положень) і складають проект плану розвитку АПК району одночасно з відповідною бюджетною заявкою.

4. Обласний орган АПК зводить районні проекти планів розвитку виробництва і бюджетні заявки, розробляє і встановлює з районами додаткові заходи щодо залучення позабюджетних ресурсів і проводить розрахунок потреби у фінансових коштах на підтримку сільського господарства і надають в центральні органи влади.

5. Центральні органи встановлюють загальну суму державної підтримки сільського господарства області.

6. Законодавчі збори області приймають план розвитку області (який можна вважати індикативним) і бюджет підтримки виходячи з бюджетної заявки АПК і доведеного ліміту державних коштів.

Друга ітерація - доведення бюджетних коштів до споживачів, включає два етапи. На першому етапі обласний орган управління погоджує з районами обсяги бюджетного фінансування сільськогосподарського виробництва за видами витрат, показники індикативного плану розвитку і умови надання бюджетних коштів виходячи з нормативів витрат і субсидій. На другому етапі районні органи погоджують з сільгосптоваровиробниками та іншими організаціями, які беруть участь у фінансуванні агропромислового виробництва, обсяги і види бюджетного фінансування, показники індикативного планів розвитку підприємств, умови надання бюджетних коштів [8].

Відмінності пропонованого механізму субсидування і його переваги в порівнянні з існуючим полягають у наступному. Диференціація субсидій на основі нормативів буде сприяти вирівнюванню умов господарювання. Середні і слабкі господарства набувають шанси на отримання коштів для збереження і розвитку свого виробництва, якщо забезпечать отримання продукції і рівень витрат на нормативному рівні. У процеси планування субсидій включаються безпосередньо підприємства, що сприятиме їх більш раціональному використанню. Розробники цієї системи організації підтримки вважають, що її можна назвати договірною, оскільки бюджетні кошти будуть надаватися в залежності від участі в реалізації проектів. Договірна система дозволяє зосередити зусилля господарюючих суб'єктів і органів управління на пошуку внутрішніх резервів і мобілізації зовнішніх джерел фінансування. Сильні господарства стануть більш зацікавленими учасниками процесів об'єднання зі слабкими, якщо отримають для цього гарантовану підтримку з боку держави. Постачальники ресурсів сільськогосподарського виробництва зможуть мати додаткові стимули для пролонгації боргів або капіталізації їх у виробництво, якщо у них будуть гарантії державних органів управління. Таким чином, для систематизації державної підтримки та раціонального використання національного агро потенціалу доцільно встановити норматив прямого субсидування по групах господарств з однаковими природно-економічними умовами. Така диференціація створить рівні можливості в отриманні доходів усіма суб'єктами сільськогосподарського виробництва.

Недосконалість існуючого механізму державної фінансової підтримки сільського господарства України призвело до значної декапіталізації галузі, до невиконання ключової умови його розвитку - накопичення капіталу. Розглядаючи цю проблему з макроекономічної точки зору, ми спостерігаємо парадоксальну ситуацію: відсутність механізмів перетікання капіталів і високі бар'єри при інвестуванні у виробництво накопичень привели до надлишку в країні фінансових ресурсів в умовах конкуренції, що загострюється через нестачу інвестицій в ряді галузей реального сектора [9].

Макроекономічна політика України проводиться під гаслом боротьби з інфляцією і недопущення надмірного знецінення

гривні, внаслідок чого значні ресурси зосереджуються і динамічно поповнюються в рамках золотовалютних резервів, дефіцит бюджету і стабілізаційного фонду. Результат такої політики відомий: відтік грошових коштів з економіки та їх поглинання монетарною системою державних фінансів і, як наслідок, гальмуванням зростання ділової та інвестиційної активності в реальному секторі. Нерозвиненість механізму фінансування економіки, наприклад рефінансування комерційних банків, що кредитують підприємства реального сектора, створюють постійну загрозу дестабілізації ситуації на фінансових ринках країни.

Вчені пропонують в якості одного із способів ліквідації проблеми використання частини стабілізаційного фонду на цілі активізації державної інвестиційної політики та приватних інвесторів для скорочення вузьких місць в економіці, яких найбільше в сільському господарстві. Пошук антиінфляційних інститутів запуску надлишкових грошей в роботу - це ключове завдання державного регулювання на сьогоднішній день, реальних спроб вирішення якої ні економіка країни в цілому, ні тим більше сільське господарство не відчувають, хоча спектр пропозицій, що розгорнулися в дискусіях, надзвичайно широкий. Далі ми розглянемо один з зацікавлених нас варіантів - надання державних гарантій за рахунок надлишку коштів, які слід направляти не в стабілізаційний фонд, а в інвестиційний.

Отже, для того, щоб сільське господарство могло отримувати необхідні фінансові ресурси зі своїх специфічних джерел (в більшій частині на період відродження це державні джерела), Україні потрібен великомасштабний національний проект модернізації економіки - довгостроковий, структурно збалансований, заснований не на селективній, а на системній (інтегральній) моделі економічної політики. Ця модель передбачає: докорінну модернізацію структури виробництва; перехід до інноваційної політики; здійснення загальнонаціонального проекту з чітко визначеною і обґрунтованою системою пріоритетів, джерел ресурсів; партнерство держави і підприємництва; проведення інституційних реформ і підтримка стабільного курсу.

Йдеться про відмову від інерційної сировинної, продуктової моделі і перехід до інноваційного розвитку, залученні для цього непрацюючих поки накопичень. Однак, на практиці існує

серйозний розрив між методологіями науково-дослідної та впроваджувальної діяльності з проблем державного фінансового регулювання АПК [10].

Підтримуємо думку вчених, які пропонують поступово переносити центр навантаження податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів з переважним оподаткуванням праці та капіталу на податки за користування природними ресурсами. Найважливішою умовою обґрунтованої системи оподаткування для сільського господарства повинні стати ліквідація множинності видів податків і платежів, зниження податкового тягара, підвищення ролі оподаткування землі як основного засобу виробництва і природного ресурсу. Зараз земельний податок не є дієвим стимулом до поліпшення використання землі і вагомим джерелом коштів для підвищення ґрунтової родючості. На його частку припадає лише близько 6% загальної суми податків, нарахованих сільськогосподарськими підприємствами. Ставку земельного податку доцільно встановлювати в твердих відсотках від ціни землі, визначеної на основі диференціальної ренти. Земельний податок, на нашу думку, повинен становити не менше 70% загальної суми податків і платежів.

Уніфікований підхід до реформування оподаткування сільськогосподарського виробництва повинен здійснюватися за такими напрямками:

- максимальне звільнення сільськогосподарських товаровиробників від множини видів податків, за винятком земельного, оподатковувана база якого повинна зменшуватися на величину власних коштів, вкладених у відновлення родючості ґрунтів, поліпшення земельних угідь та ін.

- впроваджувати податкові пільги для сільськогосподарських і переробних підприємств, шляхом перерозподілу коштів у модернізацію і розширення виробництва, випуск нових продуктів, впровадження найбільш прогресивних технологій, збільшення поголів'я і поліпшення породного складу великої рогатої худоби, вирішення соціальних проблем тощо.

Крім того, вважаємо за необхідне встановити безпроцентну відстрочку всіх податкових платежів (за винятком ПДВ, акцизів, ЄП, ПДФО) при отриманні збитку сільгоспідприємствами внаслідок стихійних природних або надзвичайних обставин на термін до трьох або більше років, а також розрахунок з бюджетом

по податках здійснювати разовим платежем після завершення сільськогосподарських робіт в період платоспроможності.

Пільгове оподаткування виробника сільськогосподарської продукції є дієвим заходом державного регулювання в країнах з розвиненим сільським господарством. Особливість їх податкової системи полягає в тому, що фіскальне призначення податків відходить на другий план за рахунок численних податкових пільг. В сумі всі види податків в цих країнах становлять 2,5-6 % всіх фермерських витрат; зменшують оподатковувану базу прибутку на суму, спрямовану на поповнення оборотних коштів.

У вирішенні державного завдання підтримки стратегічних запасів продовольства і мобілізації фінансових ресурсів для адресної підтримки виробника дослідники підкреслюють роль держзамовлення, яке в будь-якій суспільно-економічній формації (капіталізм, соціалізм) має один класичний зміст, як замовлення держави на виконання певних робіт.

Скасування гарантованих закупівель, монопольне становище переробників на початковому етапі ринкових реформ ускладнила взаєморозрахунки, створивши величезні неплатежі, зруйнувала оптовий ринок і, в кінцевому рахунку, прискорила настання ресурсно-фінансової кризи в країні. Варто було поміняти стереотипний підхід до держзамовлення, представити його як контрольований, проміжний механізм системи державного управління перехідного періоду і зберегти як четверте джерело мобілізації фінансових ресурсів в АПК.

Нами пропонується трансформувати організацію: роль держзамовника на конкурсній основі передається уповноваженій юридичній особі, яке буде виконувати роль ділового партнера, посередника між державою і економічно активним населенням. Вказані джерела значно перевищать розміри зазначеної суспільно необхідної щорічної бюджетної підтримки сільського господарства на найближчий період. Для залучення цих джерел, природно, буде потрібно якийсь час. Тому стартовим заходом в цьому напрямку могло б стати звільнення від податків господарств з рентабельністю менше 15%, а також списання їх кредитної заборгованості, що виникла в основному з вини держави, її органів економічного регулювання і управління. Розробка і перехід на інноваційну модель буде свідчити про потужну регулюючу роль держави, але в даний час регулювання має бути посилено в рамках проведеної державою селективної



економічної політики, тому в наступних розділах розглянемо можливості підвищення ефективності основних елементів фінансово-кредитного механізму відтворення капіталу агроформувань на розширеній основі. На закінчення слід зазначити, що який би методологічно і математично точним не був механізм управління державною підтримкою, це не є елементом цивілізованого державного фінансово-економічного механізму і його аграрної політики. Це лише часткова компенсація допущеного державою вилучення фінансових ресурсів з сільського господарства за роки реформ. Головним у державній аграрній політиці є питання про створення умов для розширеного відтворення капіталу кожного агроформування, який поки залишається відкритим.

#### Бібліографічні посилання

- 1.Ильшева Н.Н. Финансы и финансово-инвестиционный механизм организации: современная точка зрения / Н.Н. Ильшева, С.И. Крылов // Финансы и кредит. - 2004. - №16. - С. 31-40.
- 2.Кумратова З. Необходимое условие устойчивого развития АПК. / З. Кумратова, Е. Каракаева. // Экономика сельского хозяйства России. - 2008. - №1. С.26-33.
- 3.Буздалов И.Н. Аграрный протекционизм: принципы, приоритеты и механизмы осуществления. /И.И. Буздалов.// Экономика сельскохозяйств. и перерабат. предпр. -2008. -№2. - С. 12-14.
- 4.Семин А.Н. Эффективное агропроизводство - центральное звено продовольственной безопасности государства / А.Н. Семин // Экономика сельскохозяйств. и перераб. предприятий. - 2007. - №3. - С. 7-12.
- 5.Эпштейн Д. Ресурсный потенциал и эффективность сельхозпредприятий. /Д. Эпштейн, Г. Хокман. // АПК: экономика, управление. - 2008. - №1. - С.61-67.
- 6.Назаренко В.И. Формы и направления государственной поддержки сельского хозяйства на Западе. / В.И. Назаренко. // Экономика сельскохозяйств. и перераб. предприятий. - 2007. - №3. - С. 13-20.
- 7.Барышников Н. Направления перестройки системы субсидирования сельского хозяйства / Н.Барышников, Г. Беспяхотный // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2006. - №12. - С.1-4.
- 8.Амосов А. Вопросы перехода к инновационному типу воспроизводства / А. Амосов // Экономист. -2008. - №5. -С25-35.

9.Касторнов Н.П. Механизм налогообложения в системе государственного регулирования АПК. / Н.П. Касторнов // Экономика сельскохозяйств. и перераб. предприятий. - 2007. - №3. – С. 46-48.

10. Хуажева, А.Ш. Управление и регулирование развития АПК. / А.Ш. Хуажева // Аграрная наука. -2004. - №7. С.17-18.

© Катан Л.І., Добровольська О.В., 2018

## **5.2. Концептуальні засади фінансування сільського господарства України**

Особливості розвитку фінансових відносин у межах економіки країни, зокрема в аграрній галузі, мають велике значення для розуміння сутності поняття «фінансове забезпечення», розкриття економічного змісту, закладеного в цю категорію.

Аналіз поглядів різних науковців, формулювань, наведених у нормативно-правових актах України, економічних словниках, вказує на існування широкого спектра визначень, які розкривають сутність категорії «фінансове забезпечення». Погляди й міркування економістів щодо сутності та змісту цієї категорії трансформувалися і розвивалися, але питання і досі залишаються не вирішеними остаточно. Сутність забезпечення полягає у створенні на підприємствах фондів грошових коштів в оптимальному розмірі. Всі виробничі витрати мають покриватися власними доходами. Тимчасова додаткова потреба в коштах забезпечується за рахунок кредиту або інших позичкових джерел. При цьому оптимізація джерел грошових коштів - одне з головних завдань управління фінансами підприємств, оскільки у разі надлишку коштів знижується ефективність їх використання, а в разі нестачі виникають фінансові труднощі, які можуть призвести до серйозних наслідків.

М. С. Майзус вважає, що фінансова діяльність підприємства безпосередньо спрямована на його фінансове забезпечення і створення фінансових ресурсів для виробничого і соціального розвитку, забезпечення збільшення прибутку за рахунок підвищення продуктивності праці, зниження собівартості, підвищення якості продукції, поліпшення використання виробничих фондів [10].

М. Л. Лишанський підкреслює, що без стабільного й ефективного фінансового забезпечення аграрних формувань

неможливо досягти високих результатів, проведення інтеграційних процесів у галузі. Крім того, автор зазначає, що механізм фінансового забезпечення не є раз і назавжди застиглим явищем, він має постійно вдосконалюватися [9].

Відомий західний економіст Шарль Бланкарт робить висновок, що суб'єкти фінансових відносин приймають рішення і діють, орієнтуючись передусім на максимізацію власної вигоди. У цьому випадку йдеться про те, що репрезентативний дорослий індивід завжди орієнтований на максимізацію власної вигоди [5].

Деякі економісти безпосередньо пов'язують фінансове забезпечення та його ефективність з такою категорією, як «сільська фінансова система». Автори відносять до групи потенційних кредиторів не лише комерційні банки, але і кредитні спілки, кооперативні банки, кредиторів, які позичають свої приватні кошти, ломбарди, що також можуть надавати фінансові послуги малим і середнім підприємствам та домогосподарствам у сільській місцевості. До цієї системи належать і компанії з постачання матеріально-технічних ресурсів та переробні підприємства. Всі ці інституції існують у багатьох країнах та надають послуги, які задовольняють різні вимоги клієнтів.

Цікавим є розуміння фінансового забезпечення економістом О. С. Філімоненком. Він вважає, що фінансове забезпечення підприємства - це його здатність своєчасно погашати свої боргові зобов'язання перед суб'єктами фінансово-кредитних відносин [13].

Деякі з економістів розглядають категорію «фінансове забезпечення» в ширшому значенні, вважаючи, що фінансове забезпечення може здійснюватися у трьох формах: бюджетне фінансування, кредитування та самофінансування. Бюджетне фінансування здійснюється на безповоротній основі за рахунок бюджетів, що формуються в процесі розподілу частини національного доходу.

Кредитування базується на мобілізації та перерозподілі тимчасово вільних коштів суб'єктів ринку. Позики, на відміну від бюджетного фінансування, надаються згідно з принципами кредитування: забезпеченості, цільового характеру, строковості, повернення та платності.

Самофінансування ґрунтується на використанні власних ресурсів для забезпечення економічного й соціального розвитку. У разі нестачі власних ресурсів підприємства й організації повинні або скоротити деякі витрати, або залучити позики.

Різні форми фінансового забезпечення можуть використовуватись на практиці одночасно. Розвиток системи фінансового забезпечення відбувається не шляхом витіснення однією формою іншої, а шляхом встановлення оптимального для певного етапу розвитку суспільства співвідношення між ними. Визначення таких пропорцій є одним із завдань фінансової політики держави.

Водночас деякі економісти безпосередньо пов'язують фінансове забезпечення із системою економічних відносин. Вони вважають, що фінансово-кредитний механізм має забезпечувати грошовими ресурсами безперервний процес розширеного сільськогосподарського виробництва, одночасно впливаючи на поліпшення результатів господарської діяльності. Фінанси, за допомогою розподільчих відносин та обміну, впливають на стадію виробництва і споживання, на зміцнення комерційного розрахунку.

Фінансова стійкість підприємства відображає збалансованість грошових і товарних податків, доходів і витрат, засобів та джерел їх формування, оптимальні пропорції власного та залученого капіталу. Фінансова стабільність є досягненням різних рівнів фінансової стійкості. Фінансова стабільність характеризується поступальним економічним зростанням і забезпеченням розвитку підприємств за рахунок власних джерел фінансування.

За останні роки фінансова наука зазнала докорінних змін. Для людей практичного бізнесу знання фінансів стало тепер необхідністю. Фінансові ринки підштовхнули розвиток різноманітних інвестиційних прийомів і методів мобілізації капіталу. Капітали, якими користується фірма, надходять як від внутрішніх, так і зовнішніх джерел. Походження фондів із внутрішніх джерел можна знайти в балансах та звітах про прибутки і збитки, де повідомляється про фонди, сформовані за рахунок нерозподілених прибутків та амортизації. Фонди із внутрішніх джерел зменшують потребу в зовнішньому фінансуванні. Оскільки вони є альтернативним джерелом фінансування, їх треба вважати такими, що мають оптимально можливу вартість капіталу, без них фірмі довелося б випускати нові акції та облігації, а це означало сплату дивідендів. У фінансах це звичайна практика, коли внутрішні джерела фондів відносять до вартості капіталу, тобто фірма ніби взяла у борг або випустила нові акції. Варто звернути увагу на те, що кожне

джерело передбачає різну вартість капіталу і відіграє важливу роль у визначенні загальної вартості капіталу фірми.

На концептуальному рівні мають бути змінені підходи до забезпечення фінансовими ресурсами галузі сільського господарства. Із створенням сприятливих умов для сільськогосподарських товаровиробників щодо формування власних фінансових ресурсів, мають бути розроблені заходи щодо удосконалення механізмів залучення додаткових коштів та їх концентрації на фінансування пріоритетних напрямів.

Конкурентоспроможність продукції передбачає її екологічну чистоту. Тому необхідно законодавчо унормувати ведення органічного сільського господарства, створення національної системи сертифікації органічного виробництва та органічної продукції. Велику частку продукції виробляють в особистих селянських господарствах, тому на даному етапі підтримка повинна бути спрямована також на організацію об'єднання розрізнених селянських господарств, стимулювання створення партнерських об'єднань власників земельних часток, стимулювання великотоварного виробництва сільськогосподарської продукції.

Отже, тільки на основі здійснення системи державних заходів підтримки може бути забезпечена належна ефективність сільськогосподарського виробництва. Основним інструментом розв'язання проблем галузевого рівня має стати бюджетне фінансування державних програм, розроблених на основі програмно-цільового методу. Доцільність запровадження цільової програми повинна бути науково обґрунтована, чітко визначено результати від її виконання, окреслено коло виконавців, визначено обсяги й терміни фінансування, запроваджена відповідальна звітність і публічне оприлюднення результатів виконання програми. Для ефективнішого використання коштів по цільових програмах підтримку слід надавати комплексно. Це передбачає бюджетне фінансування в рамках кількох взаємозумовлених програм одночасно, відсутність фінансування або недофінансування однієї з програм може призвести до розриву технічного ланцюга і спричинити невиконання всієї програми [6].

Останніми роками набув популярності новий інструмент залучення ресурсів - вексельне фінансування. Такий спосіб фінансових відносин є зручним для всіх учасників ринку: аграріїв-виробників сільськогосподарської продукції; банківських

установ, що забезпечують своєчасність проведення розрахунків; виробників ресурсів, тобто техніки, насіння, мінеральних добрив, засобів захисту рослин тощо; та постачальників ресурсів - комерційних структур, що забезпечують надходження ресурсів від їх виробника до споживача. Вексель дає можливість аграріям при закупівлі ресурсів відстрочити термін оплати шляхом емісії цінного паперу, який гарантує проведення оплати через визначений період часу.

Така форма розрахунків використовується за попередньої домовленості з постачальниками про прийняття векселя та з банками про надання гарантій проведення майбутнього платежу (авалювання). Постачальники, своєю чергою, розраховуються векселем із виробниками товару, тобто знімають з себе всі можливі ризики. Термін такого фінансування, як правило, не перевищує 12 місяців. Вигіднішим для аграріїв є випуск векселів у разі співробітництва з великими постачальниками. Проте такі цінні папери можуть випускатися за стандартних програм з авалювання векселів, які пропонують банки своїм клієнтам незважаючи на розміри підприємства та масштаби їхньої діяльності.

У разі співробітництва з великими постачальниками вексельна схема розрахунків має свої переваги для всіх її учасників.

Банківські установи також пропонують аграріям такий фінансовий інструмент, як система гарантованих платежів. Середня ставка за користування такими ресурсами становить 4 %. Проте в даному випадку діють більш жорсткі умови співробітництва. Аграрії покладають великі надії на інструмент аграрних розписок. Їх формально було введено для українських агрокомпаній у березні 2013 р. з прийняттям нового Закону України «Про аграрні розписки» (№ 5479-VI). Розписки, у своїй основі, передбачають заставу майбутнього врожаю в обмін на ресурси, необхідні для його вирощування. Вони бувають двох видів: товарні – зобов'язання поставити визначений товар і фінансові – зобов'язання провести розрахунки. При цьому всі розписки підлягають обов'язковому нотаріальному засвідченню. У цьому і криється причина того, що новий інструмент так і не знайшов практичного застосування. Єдиний реєстр аграрних розписок поки не створено. До того ж, враховуючи нововведення, потрібен час на навчання нотаріусів і тестування реєстру.

Аграріям вигідні такі угоди, тому що вони надають можливість отримання коштів за майбутню продукцію на перших етапах її вирощування та можуть використовуватися при догляді за посівами, збиранню врожаю тощо. Укладання форвардних контрактів та наступні розрахунки за ними здійснюються виключно за ринковими цінами, що зафіксовані на біржовому ринку в період проведення поставок товару.

Розмір авансового платежу Аграрного фонду становить 50-70 % вартості форвардного контракту, розрахованої на основі індіфікаційної ціни для відповідного виду та якості зерна.

Сьогодні особливо актуальним завданням є висвітлити й обґрунтувати потенційні можливості кредитних спілок у накопиченні заощаджень домашніх господарств та їх спрямуванні на фінансову підтримку дрібного бізнесу і населення, а особливо сільського, оскільки сучасна банківська система України не задовольняє потреб сільського населення у кредитних ресурсах.

Одним із основних напрямів реалізації державної політики у сфері розвитку аграрного підприємства – його надійне фінансово-кредитне забезпечення. Звичайно, велику роль у цьому відіграє банківський сектор, однак із розвитком форм аграрного бізнесу організувалися й особливі типи інститутів у сфері фінансово-кредитного обслуговування, що базувалися на принципах кооперації та взаємодопомоги. До них належать кредитні спілки та кредитні банки.

Кредитні спілки протягом багатьох років частково фінансують розвиток аграрного підприємництва в Україні. Система кредитної кооперації забезпечує зміцнення фінансової бази малого і середнього агробізнесу, прискорює формування сучасної інфраструктури в аграрній сфері, сприяє вирішенню соціальних проблем сільського населення. Перспективи подальшого розвитку кредитної кооперації визначаються зростанням потреби селян у доступних кредитних ресурсах та перевагами кредитних спілок щодо соціальної спрямованості їх діяльності [8].

При розробці Проекту Закону «Про Державний бюджет України на 2017 рік» № 5000 від 15.09.2016 р., враховано основні макроекономічні показники економічного і соціального розвитку на основні завдання бюджетної політики, що спрямовані на забезпечення збалансування державних фінансів [3]. Обрано сценарій макроекономічного прогнозу, який привів до зростання

реального ВВП на 3 % та збільшення номінального ВВП до 2584,9 млрд грн. Дохід зведеного бюджету на 2017 рік визначений з урахуванням поточного виконання бюджету, змін до податкового та бюджетного законодавства, і становив 706,3 млрд грн., зокрема 654,0 млрд грн. загального фонду. Це на 16 % більше затверджених показників на 2017 р. Видатки Державного бюджету України було сплановано у сумі 775,3 млрд грн., у т. ч. загального фонду 720,0 млрд грн., що на 5,4 % більше затвердженого рівня 2016 року. Під час підготовки Проекту «задіяно інноваційний для України принцип під назвою Zero Base Budget («бюджет з нульовою базою»)), побудований на тому, що фактичні показники значень бюджетів інших попередніх років не приймаються до уваги». Розроблено проект прогнозу держбюджету на 2018-2019 рр. і закладено план розвитку економіки країни на перспективу [4].

Проектом Закону про Державний бюджет України на 2017 рік було сформовано вектор аграрної політики держави, який авансований як підтримка стратегічних напрямів розвитку, з фінансуванням спецфондів у партнерстві з міжнародними організаціями, що забезпечив необхідний рівень прозорості та ефективності використання коштів. Цей процес перебував в епіцентрі гострих наукових та політичних дискусій. Уряд і Міністерство аграрної політики та продовольства презентували його як бюджет корінних змін. Зокрема, реформа держпідтримки передбачила створення умов для розвитку дрібних фермерських господарств та стимулювання виготовлення продукції із доданою вартістю, а головними принципами держпідтримки стали адресність і прозорість.

За основу формування обсягів аграрної держпідтримки взято проект Мінагропроду щодо виділення 1 % ВВП від аграрної продукції, висвітлений у стратегічному плані реформування галузі «3+5». Ця проста арифметика передбачила три стратегічно важливі напрями: державна підтримка фермерів; розвиток села та завершення земельної реформи – і 5 пріоритетів, які витікають із них. Це розвиток ринків збуту, органічне виробництво і нішеві культури, державних підприємств, зрошення і безпека харчової продукції. «Метою є встановлення нової філософії відносин між аграріями та державою, коли на підтримку агровиробника стабільно йтиме від 1 % від обсягу виробництва в агросекторі. Буде краща економічна ситуація – тоді цей показник становитиме



2 %, 3 %, 5 %». Відповідне розпорядження було затверджено Кабміном.

Проектом визначено три джерела підтримки аграрного сектору України: кошти бюджету за загальним та спеціальним фондам, кошти кредиту Європейського розвитку, державні гарантії. Бюджетом Мінагропроду було заплановано в сумі 7,43 млрд. грн.

З метою збалансування бюджету, виходячи з обмежених можливостей ресурсної частини бюджету, видатки були спрямовані лише на вкрай нагальні потреби. У переліку бюджетних програм на 2017 рік збережено традиційні, чинні у попередніх періодах у 2013-2016 рр. програми.

У 2017 році на підтримку розвитку галузі тваринництва за рахунок коштів загального фонду державного бюджету за бюджетною програмою «Державна підтримка галузі тваринництва» були передбачені видатки у сумі 0,210 млн грн на забезпечення стабілізації поголів'я худоби, збільшення його чисельності і стабілізації виробництва.

Проектом державного бюджету на 2017 рік за бюджетною програмою «Організація і регулювання діяльності установ в системі агропромислового комплексу та забезпечення діяльності Аграрного фонду» було передбачено видатки державного бюджету в сумі 0,092 млн. грн., які спрямовано на забезпечення діяльності Українського державного фонду підтримки фермерських господарств, Аграрного фонду та здійснення державних кваліфікаційних експертиз сортів рослин.

На освітні та екологічні програми у 2017 році було мізерне фінансування, яке у структурі видатків апарату займає 4 %. Для порівняння: у 2016 році у структурі видатків апарату підвищення кваліфікації та екологічні проблеми займали 15 %.

Крім прямих видатків, у 2017 році надалися бюджетні кредити на суму 842 млн грн., зокрема за бюджетною програмою «Формування державного інтервенційного фонду Аграрним фондом, а також закупівлі матеріально-технічних ресурсів для потреб сільськогосподарських товаровиробників» за спеціальним фондом у сумі 773 млн грн. Також передбачена традиційна програма кредитування фермерів на суму 65,0 млн грн., збережено програму «Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі на умовах фінансового лізингу» в звичайному обсязі 3,82 млн грн.

Зменшення бюджету інтервенцій та закупок Аграрного фонду майже вдвічі ймовірно, передбачає згортання їх діяльності. У профільному Міністерстві ДСБУ «Аграрний фонд» хочуть «ліквідувати, а кошти 800 млн грн. спрямувати на програми підтримки аграріїв». З урахуванням видатків кредитування Проект Державного бюджету України на 2017 рік для Міністерства аграрної політики та продовольства України виділив 8,27 млн грн., у т.ч. із загального фонду – 5,38 млн грн., спеціального – 2,89 млн грн. Визначені лише основні напрями надання бюджетних коштів, а сам механізм розподілу мають опрацювати громадські організації аграрного сектору.

Ще одним інструментом державної підтримки аграрного сектору є надання державних гарантій за кредитами та позиками, що залучаються для фінансування інвестиційних процесів у сфері сільського господарства. Такі гарантії, згідно зі ст. 6 Проекту, передбачається надавати в обсязі до 31,68 млрд грн. для забезпечення виконання боргових зобов'язань суб'єктів господарювання за кредитами, що залучаються для фінансування інвестиційних проектів у сфері сільського господарства.

Програми аграрного бюджету 2017 виписуються у завдання Стратегії розвитку сільського господарства за період до 2020 року. Зокрема, за вимогами щодо забезпечення стабільної системи державної підтримки аграрного сектору шляхом запровадження середньострокового бюджетного планування, системи індикаторів фінансування аграрного сектору; надання переваги державній підтримці у здійсненні заходів щодо ефективного розподілу ресурсів в аграрній сфері.; запровадження цільової підтримки на поворотній основі за умови наявності відповідальних за цільовий результат сільськогосподарських товаровиробників; перехід до переважно компенсаційних виплат; пріоритетне фінансування інноваційно-інвестиційних проектів на засадах державно-приватного партнерства; встановлення критеріїв доступу до прямої бюджетної підтримки з урахуванням соціально-економічної ролі господарств для сільських громад, агроекологічних вимог та прозорості у забезпеченні проходження бюджетних коштів.

Дотримано також основні приписи Концепції Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року № 1437-р від 30.12.2015 р. з розроблення заходів з удосконалення системи оподаткування, запровадження нових інструментів державної підтримки, що базуватимуться на

принципах публічності і прозорості використання державних фінансів, підвищення ефективності інтервенційної діяльності державних агентів на ринку аграрної продукції; удосконалення системи кредитного забезпечення, а також розвитку державної підтримки страхування аграрних ризиків; забезпечення підтримки фермерських господарств, малих і середніх виробників сільськогосподарської продукції та створених ними сільськогосподарських кооперативів; сприяння створення нових потужностей з виробництва та глибокої переробки сільськогосподарської продукції та модернізації існуючих, зокрема у сфері виробництва органічної продукції, садівництва, тваринництва, виноградарства, продукції дитячого харчування тощо [12].

Отже, агропромисловий комплекс є однією з базових галузей, ефективна діяльність якої впливає на функціонування всієї національної економіки та забезпечує стійкість і динамічність господарського розвитку країни. У системі ресурсного забезпечення виробництва фінансова складова має домінуюче значення.

#### Бібліографічні посилання

1. Закон України «Про Державний бюджет України на 2017 рік» : за станом на 21 грудня 2016 р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – Київ : Парлам. вид-во, 2017.
2. Закон України «Про Державний бюджет України на 2018 рік» : за станом на 07 грудня 2017 р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – Київ : Парлам. вид-во, 2018.
3. Проект Закону «Про Державний бюджет України на 2017 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [WI.C1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf35//z60032](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf35//z60032).
4. Проект Закону «Про Державний бюджет України на 2018 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [WI.C1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf35//62551](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf35//62551).
5. Бланкард Ш. Державні фінанси в умовах демократії: Вступ до фінансової науки / Ш. Бланкард - 2000. - 654 с.
6. Дем'яненко. М.Я. Проблемні питання державної політики фінансової підтримки сільського господарства/ М.Я. Дем'яненко// Економіка АПК. - 2011. - № 7. – С. 67-75.
7. Колотуха. С. Фінансове забезпечення аграрних формувань/ С. Колотуха, І. Коваленко // Банківська справа. - 2011. - № 2. - С. 55-65.
8. Крот Л. М. Кредитні спілки як джерело фінансування підприємств аграрного сектору економіки/ Л. М. Крот// Агросвіт. – 2013. - № 7. – С. 79-84.

9. Лішанський М.Л. Фінанси в сільському господарстві: навч. посіб. для вузів / М.Л. Лішанський, І.Б. Маслова - 1999. - 430 с.

10. Майзус Н.С. Финансы. Финансы и статистика / Н.С. Майзус - 2008. – 290 с.

11. Маслак О. Можливості зовнішнього фінансування/ О. Маслак// Пропозиція. – 2014. - № 10. – С. 36-38.

12. Радченко О. Що готує Держбюджет-2017 для аграріїв/ О.Радченко// Агробізнес сьогодні. - 2016. – № 20. - С. 16-19.

13. Філімонов О.С. Фінанси підприємства: Навчальний посібник. / О.С. Філімонов – 2-ге вид. 2004. – 328 с.

© Халатур С.М., 2018

### **5.3. Методи фінансування інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств**

Сільське господарство відіграє провідну роль у розвитку економіки країни в цілому та постійно демонструє позитивні тенденції щодо покращення фінансово-економічного зростання галузі. Але поряд з цим постійно постає питання пошуку додаткових інвестицій для підтримання розрахункової дисципліни на належному рівні, покриття касових розривів, мобілізації оборотних засобів та дебіторської заборгованості у капітальні вкладення, створення ефективного механізму фінансового забезпечення інвестиційної діяльності для сільськогосподарських підприємств.

За даними Міністерства аграрної політики та продовольства України станом на початок 2018 року в агропромисловому комплексі України реалізується 474 інвестиційних проєктів загальною вартістю майже 41,3 млрд гривень. Завершення цих проєктів створить близько 16 тисяч нових робочих місць для працівників не лише сільської місцевості. Головним джерелом фінансування капітальних інвестицій залишаються власні кошти виробників (74,3%), а загальна вартість інвестпроєктів варіюється від 0,1 млн до 9,6 млрд гривень.

Але, поряд з такими позитивними тенденціями в бік покращення ведення інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств, залишається актуальною проблема визначення та симбіозу методів фінансування інвестиційної діяльності для аграрної сфери економіки України,

що набуває в сучасних умовах принципово новий, стратегічний статус. Світове виробництво, маючи відпрацьовану систему фінансового забезпечення інвестиційних процесів, характеризується сьогодні швидким зростанням масштабів виробництва, поглибленням галузевої диференціації та міжнародного поділу праці, розвитком процесів спеціалізації та кооперування, загостренням міжнародної конкуренції і різким зростанням конкурентоспроможності.

Проблемами пошуку оптимальних шляхів фінансового забезпечення інвестиційної діяльності для сільськогосподарських підприємств розглядалися у працях багатьох вітчизняних вчених, таких як: Александрової М.М., Андрійчука В., Виговської Н.Г., Городянської Л.В., Демчук Н.І., Довбиш Г.В., Катан Л.І., Макаренка П.М. та ін. науковців. Але динамічний розвиток вітчизняної економіки у питанні інвестиційної діяльності потребує постійного наукового пошуку по даній темі дослідження.

Постійно постає питання пошуку та обґрунтування альтернативних методів фінансового забезпечення інвестиційної діяльності для сільськогосподарських підприємств та подальше їх використання у покращенні фінансових показників, що характеризують діяльність підприємства та його фінансових стан по відношенню до конкурентів галузі.

Діяльність будь-якого підприємства спрямована на результат, тобто на отримання прибутку. Побудова ефективного бізнес-процесу на сільськогосподарському виробництві безпосередньо впливає на його дохідність. Основою професійного менеджменту на сільськогосподарському підприємстві повинен бути пошук усіх можливих методів та засобів для максимізації прибутку. Не менш актуальним залишається питання пошуку додаткових інвестицій для нормального функціонування діяльності сільськогосподарських підприємств, що в свою чергу дасть можливість підвищити загальний економічний ефект від виробництва.

Труднощі у виборі та гармонізації методів фінансування інвестиційної діяльності, необхідних для здійснення господарської діяльності сільськогосподарських підприємств ускладнюються ще й розбіжностями в теоретичних підходах щодо класифікації таких методів. Зокрема, в своїх наукових

дослідженнях Боброва О.Г. зазначає, що, перш за все, методи фінансування інвестиційної діяльності слід класифікувати на внутрішні та зовнішні [3]. Такий підхід можна було б розглядати як узагальнюючий, проте при детальному аналізі автор відносить до зовнішніх методів фінансування інвестиційної діяльності бюджетне фінансування, банківські кредити, емісію цінних паперів, а також внески трудових колективів, що, вважаю, не зовсім відповідає визначенню зовнішнього фінансування.

Цікавими, на мою думку, є міркування В.М. Гриньової та В.О. Коюди, які пропонують підійти до формування шляхів фінансування інвестиційної діяльності з позиції визначення їх функціонального призначення [6]. Проте я не погоджуюсь з досить обмеженим, на мій погляд, переліком методів фінансування, який запропонований ученими щодо інвестиційної діяльності.

Вчений-економіст Д.В. Непотенко виділяє наступні методи фінансування внутрішніх інвестицій підприємства, як: фондовий ринок, банківське кредитування, іпотека, лізинг тощо [7].

М.М. Александрова, Н.Г. Виговська, Г.Г. Кірейцев, А.М. Поддєрьогін та деякі інші вчені розглядають методи фінансування інвестиційної діяльності з погляду класифікації фінансових ресурсів підприємства залежно від об'єкта фінансування [1, 8]. Відповідно до цих міркувань, методи фінансування доцільно поділяти на власні, залучені й позикові.

Отже, з використанням принципів системності та комплексності, а також на основі аналізу останніх наукових публікацій, було розроблено та запропоновано власну узагальнюючу класифікацію методів фінансування інвестиційної діяльності, що, на мою думку, сприятиме забезпеченню оптимізації структури таких методів для кожного сільськогосподарського підприємства (рис.1).

Вважаю, що в умовах трансформації ринкових відносин та формуванні інноваційно – інвестиційної моделі розвитку аграрної сфери власним та прирівняним до них джерелам необхідно відводити чільне місце та пріоритетне значення у забезпеченні фінансування інвестиційної діяльності підприємства.

Багато дослідників відзначають, що внутрішні джерела інвестиційних ресурсів підприємства формуються саме за рахунок амортизаційних відрахувань на діючий основний

капітал, а також відрахувань від прибутку на інвестиційні потреби [2, 4, 5].

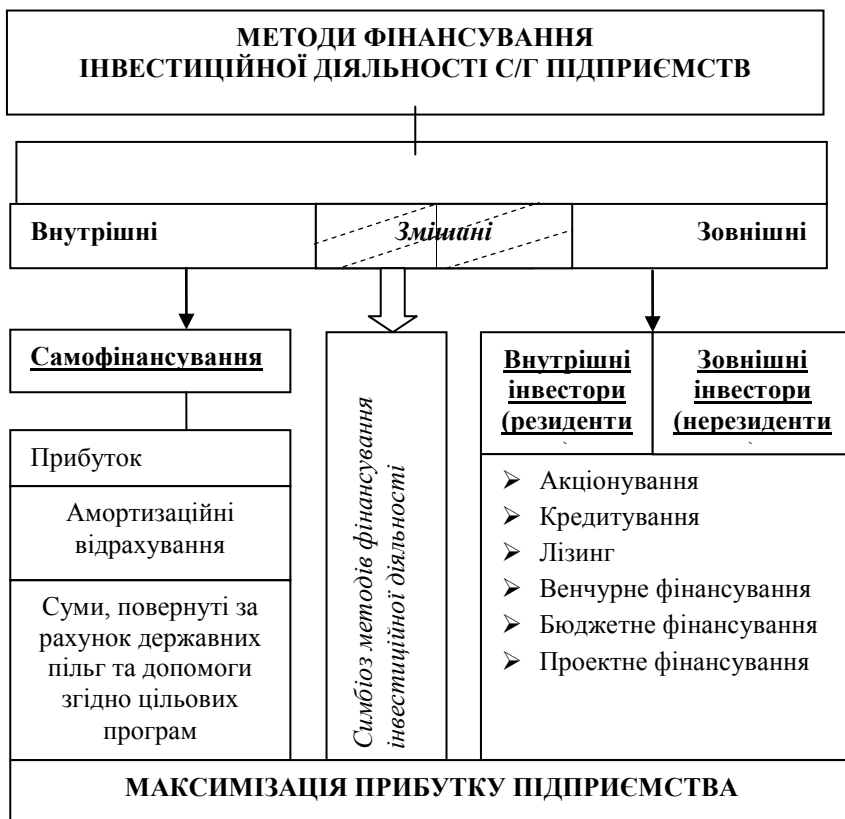


Рис. 1. Методи фінансування інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств

Примітка: власна розробка автора

Амортизаційні відрахування підприємств, беззаперечно, відіграють важливу роль в інвестиційному забезпеченні економіки, та, як зазначають науковці Національного Інституту стратегічних досліджень при Президентові України економіки НАН України, є головним джерелом фінансування інвестицій в основний капітал у будь-якій постіндустріальній країні. Важливо, що за рахунок амортизації економіки розвинутих країн світу

забезпечують понад 70% валових капіталовкладень, які є вкладеннями на систематичній основі, що підтримують кругообіг основного капіталу.

У контексті формування власних інвестиційних ресурсів підприємств важливого значення набуває прискорена амортизація. Ефективність якої полягає в тому, що: суб'єкти господарювання одержують додаткові кошти, не обтяжені податком (на відміну від прибутку); на амортизаційні відрахування не впливають кон'юнктурні зміни в економіці (спад виробництва, зміна цін і ставок за кредитами), тобто вони є стабільним джерелом фінансових ресурсів на підприємстві; - амортизаційні відрахування є власними коштами підприємств, тобто не передбачають виплату відсотків за кредитами, а це в цілому підвищує ефективність виробництва; наявність амортизаційного фонду і необхідність використовувати його за цільовим призначенням змушують керівництво підприємства витратити ці кошти на оновлення обладнання, що збільшує його конкурентоспроможність.

Як показує практика останніх двадцяти років, амортизаційна політика в нашій державі характеризується своєю непослідовністю і є не до кінця виваженою та прогнозованою, що призводить до порушення економічної сутності самого амортизаційного процесу.

Більшість власників сільськогосподарських підприємств відмовляється вкладати отримані прибутки в підвищення ефективності діяльності свого підприємства, таким чином виводячи ці ресурси в інші, більш прибуткові сектори економіки. На мою думку, розвитку таких процесів сприяє недосконалість існуючої законодавчої бази, в якій функціонують сільськогосподарські підприємства. В цьому контексті пропонується формування спеціального грошового фонду під назвою «пул» підприємства, в якому будуть акумулюватися не лише кошти у вигляді нерозподіленого прибутку та амортизаційних відрахувань, які на сьогоднішній день використовуються не завжди за цільовим призначенням, а, у більшості випадків, направлені на покриття нестачі оборотних коштів, а й кошти зекономлені за рахунок державних пільг.

З урахуванням обмеженості обсягів і джерел формування власних фінансових ресурсів та необхідності підтримання



безперервності діяльності підприємства, досить важливе значення набуває одна з альтернатив – зовнішні методи фінансування інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств.

У відповідності з теоретичним засадами фінансування інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання виділяють наступні методи фінансового забезпечення інвестиційної діяльності: самофінансування, акціонування, кредитне фінансування, венчурне фінансування, лізинг, бюджетне фінансування, змішане фінансування, проектне фінансування.

Самофінансування – внутрішнє фінансування, забезпечується за рахунок підприємства, яке планує реалізувати інвестиційний проект. Воно передбачає використання статутного капіталу, а також фінансових ресурсів, що формується під час фінансово – господарської діяльності підприємства, перш за все, чистого прибутку і амортизаційних відрахувань. При цьому формування фінансових ресурсів, призначених для реалізації інвестиційного фінансування, повинно носити виключно цільовий характер, що досягається, зокрема, шляхом виділення самостійного бюджету інвестиційного проекту. Але необхідно відмітити, що самофінансування може бути використано тільки для реалізації невеликих інвестиційних проектів. Капіталомісткі інвестиційні проекти, як правило, фінансуються за рахунок не тільки внутрішніх, але і зовнішніх джерел.

Акціонування, а також інші форми часткового фінансування (пайові та інші внески до статутного капіталу) може здійснюватися в трьох основних формах: проведення додаткової емісії акцій діючого підприємства, що за організаційно-правовою формою є акціонерним товариством; залучення додаткових коштів (інвестиційних внесків, вкладів, паїв) засновників діючого підприємства для реалізації інвестиційного проекту; створення нового підприємства, призначеного спеціально для реалізації інвестиційного проекту з відтворення (активодержатель).

До переваг даного методу можна віднести: виплати за користування залучених ресурсів, що не несуть безумовний характер, а здійснюються в залежності від фінансового результату акціонерного товариства; має істотні масштаби і необмежено по термінах; емісія акцій дозволяє забезпечити формування необхідного обсягу фінансових ресурсів на початку

реалізації інвестиційного проекту, а також відстрочити виплату дивідендів до настання того періоду, коли інвестиційний проект почне генерувати доходи; контроль власників акцій за цільовим використанням коштів; поліпшення іміджу, фінансового стану, зростання капіталізації, розширення та розвиток діяльності підприємства.

Тоді як недоліками акціонування, а також інших форм часткового фінансування є: значні операційні витрати на лістинг акцій; складна процедура емісії цінних паперів компанії – емітента, великі грошові затрати на професійні послуги учасників ринку цінних паперів, які виконують функції андерайтера та інвестиційного консультанта; обсяг випущених акцій не завжди може бути розміщений на 100%; виплата дивідендів; інформаційна відкритість емітента.

Кредитне фінансування інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств повинно здійснюватися за допомогою інвестиційних кредитів, які є однією з найбільш ефективних форм зовнішнього фінансування інвестиційних проектів в тих випадках, коли підприємство не може забезпечити їх реалізацію за рахунок власних коштів та емісії цінних паперів. Привабливість даної форми фінансування пояснюється, насамперед: можливістю розробки гнучкої схеми фінансування; відсутністю витрат, пов'язаних з реєстрацією та розміщенням цінних паперів; використанням ефекту фінансового важеля, що дозволяє збільшити рентабельність власного капіталу в залежності від співвідношення власного та позичкового капіталу в структурі інвестованих коштів і вартості позичкових коштів; зменшення оподаткованого прибутку за рахунок віднесення процентних виплат на витрати, що включаються до собівартості реалізованої продукції.

Як правило, використовуються середньо і довгострокові інвестиційні кредити, тому що термін його повинен співпадати з термінами реалізації інвестиційного проекту. При цьому інвестиційний кредит може передбачати наявність пільгового періоду, тобто періоду відстрочки погашення основного боргу. Така умова полегшує обслуговування кредиту, але збільшує його вартість, так як процентні платежі обчислюються з непогашеної суми боргу.

Венчурне фінансування передбачає залучення коштів у статутний капітал підприємства інвесторів, які спочатку ставлять за мету продати свою частку в підприємстві після того, як її вартість в ході реалізації інвестиційного проекту зростає. Доходи, пов'язані з подальшим функціонуванням створеного підприємства, будуть отримувати ті особи, які придбають у венчурного інвестора його частку.

Обсяги венчурного фінансування в країнах з розвиваючою економікою динамічно зростають. Венчурний капітал набуває вирішальну роль у розвитку економіки. Це пов'язано з тим, що саме завдяки венчурним підприємствам вдалося реалізувати значну кількість розробок у новітніх галузях, забезпечити швидке переоснащення та реструктуризацію виробництва на сучасній науково-технічній основі.

Лізинг - це лояльний та гнучкий фінансовий механізм у структурі методів фінансового забезпечення інвестиційної діяльності, все більш і більш набирає обертів при фінансуванні сільського господарства, яке є однією з найбільш ризикових ланок господарства, де маємо справу з живими організмами.

Для більш стрімкого розвитку лізингових операцій в Україні необхідно створити гнучку законодавчу базу, розробити більш гнучкі, адаптовані умови для надання активів у лізинг державною та комерційними компаніями, скоординувати взаємозв'язок між підприємствами першої та другої сфер АПК.

Бюджетне фінансування – надане в безповоротному порядку грошове забезпечення, виділення (асигнування) грошових коштів із державного (місцевого) бюджету на витрати, пов'язані з виконанням державних замовлень, державних програм, утриманням державних організацій. Здійснюється у формі виділення фінансових ресурсів (бюджетних асигнувань) за певним призначенням для досягнення загальнодержавних цілей або для покриття витрат галузей, підприємств, які перебувають на повному або частковому державному грошовому забезпеченні. Кожне окреме бюджетне підприємство, організація або установа отримує асигнування лише з одного бюджету. Саме це є одним зі специфічних принципів бюджетного фінансування поряд із загальними принципами здійснення видаткової політики.

На сьогоднішній день згідно Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року

передбачається часткова компенсація вартості необоротних активів, придбаних для розвитку галузі. Так до 70% вартості інвестованого капіталу повертається в тваринницьких кооперативах, 80% - у садівництві.

Вважаю, що до основних переваг бюджетного фінансування належать: диверсифікація та зниження надлишкової залежності економіки області від промисловості; можливість подальшого розвитку кластера на базі вже існуючої високої конкурентоспроможності на національному рівні; велика кількість сільгоспвиробників з ідентичними інтересами та проблемами; можливість надати імпульс розвитку депресивним сільським районам.

До недоліків можна віднести: залежність кластера від національної влади у ряді ключових сфер, включаючи ринок землі, виділення субсидій, регулювання імпорту, неефективний механізм регулювання цін, високі адміністративні бар'єри, недорозвиненість лізингових схем; застарілі технології, недостатня кількість сільськогосподарської техніки, слабкий рівень розвитку сільськогосподарської інфраструктури, застаріла система зрошення; невідповідність навчальних програм потребам бізнесу, недостатня кількість висококваліфікаційних кадрів на всіх рівнях; консерватизм фермерів та недовіра один одному та представникам влади.

При цьому необхідно враховувати, що в умовах членства в СОТ Україна повинна виконувати вимоги щодо бюджетного фінансування діяльності підприємств сільського господарства за «жовтим» та «зеленим» кошиками, а це, в свою чергу, сприятиме поліпшенню аграрного сектору економіки, підвищенню продуктивності та рентабельності галузі.

В економічній літературі існують різні погляди з питання про склад методів фінансування інвестиційних проектів. Одне з основних розбіжностей пов'язано з розумінням терміна «проектне фінансування». Під проектним фінансуванням розуміється сукупність форм і методів фінансового забезпечення реалізації інвестиційного проекту. Проектне фінансування розглядається як спосіб мобілізації різних джерел фінансування та комплексного використання різних методів фінансування конкретних інвестиційних проектів; як фінансування, що має виключно

цільовий характер використання коштів для потреб реалізації інвестиційного проекту.

Таким чином, у реаліях сьогодення для підприємств аграрної сфери економіки України актуальною є необхідність пошуку та вдалого формування диверсифікованих методів фінансування інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств. Класичні методи фінансування, що представлені, переважно, у формі амортизації та нерозподілених прибутків, неспроможні повністю забезпечити реалізацію економічного зростання галузі у необхідних обсягах та на належних засадах. Інвестиційне фінансування діяльності сільськогосподарського підприємства є альтернативним фінансовим інструментом, яке дозволить підвищити ефективність фінансового стану його діяльності.

#### Бібліографічні посилання

1. Александрова М.М. Фінанси підприємств: навч. посібник. [для студ. екон. спец.] / М.М. Александрова, Н.Г. Виговська, Г.Г. Кірейцев, О. М. Петрук, С.О. Маслова / за ред. Г.Г. Кірейєва. - Вид. 2-ге, [доп. і перероб.]. - К.: Вид-в ЦУЛ, 2012. - 432 с.
2. Андрійчук В. Фонди не зношуються, зношуються засоби праці / В. Андрійчук // Голос України. - 2009. - № 6. - С. 3.
3. Боброва О.Т. Формування джерел відтворення основних засобів аграрних підприємств / О.Г. Боброва // Економіка та підприємництво: зб. наук, праць молодих учених і аспірантів / [відп. ред. С.І. Дем'яненко]. - К.: КНЕУ, 2010. - Вип. 5.- С. 116-121.
4. Городянська Л.В. Амортизаційна політика та напрями відтворення фінансово-економічних ресурсів у бухгалтерському обліку / Л.В. Городянська // Фінанси України. - 2009. - №11. - С. 112-121.
5. Довбиш Г.В. Амортизація основних засобів: філософія обліку нарахування і використання / Г.В. Довбиш // Економіка: проблеми теорії і практики. - 2008. - Вип. 213.-Т. IV.-С. 994-1002.
6. Інвестиційний менеджмент: навч. посіб. / [Гринькова В.М., Корда В.О., Лепейко Т.І та ін.]. - [2-те вид., доопр].- Х.: ВД : «ІНЖЕК», 2015. - 664 с.
7. Непотенко Д.В. Деякі напрямки залучення внутрішніх інвестицій в АПК / Д.В. Непотенко // 36 наук. праць / Уманська державна аграрна академія. - Умань, 2015. - Вип. 53. -С. 286-290.
8. Фінанси підприємств: підручник / [А.М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін.] ; кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. - [5-те вид.]- К.: КНЕУ, 2014. - 546 с.

© Колеснік Я.В., 2018

#### **5.4. Аналіз фінансового стану сільськогосподарських підприємств України та показників забезпеченості інвестиційним капіталом**

Результати аналізу стану і тенденцій розвитку сільськогосподарських підприємств мають важливе значення в контексті формування і обґрунтування висновків відносно чинників впливу та передумов забезпечення і посилення їх конкурентоспроможності. Об'єктивно стверджувати, що макроекономічна і фінансова стабільність, покращення головних кількісних результатів господарювання є як сприятливою тенденцією, так і свідченням можливостей до покращення конкурентних позицій на ринку і навпаки. Хоча, справедливо зауважити, що високими чи належними фінансово-економічними результатами і тенденціями ще потрібно правильним чином скористатися і зреалізувати їх у руслі перемоги в конкурентній боротьбі, причому як на внутрішньому ринку, так і на зовнішньому.

З огляду на зазначене, є підстави попередньо стверджувати про формування в Україні в цілому сприятливих макроекономічних передумов відносно забезпечення конкурентоспроможності підприємств сільського господарства. Свідченням цього є збільшення як обсягів (у 2017 р. показник становив 254,6 млрд грн, що було на 15,1 млрд грн (6,3 %) більше, ніж у 2015 р. та на 103,6 млрд грн (68,6 %) більше, ніж у 2000 р. [1,с.290]), так і індексів продукції сільського господарства, зокрема в рослинництві (до 1990 р. індекс продукції рослинництва перевищив 130 % [1,с.293]; збереження високих показників рентабельності операційної діяльності (32,7 % у 2016 р.); висока частка прибуткових підприємств галузі (88,3 % у 2016 р.) [1,с.296].

Додатковим припущенням щодо в цілому сприятливих передумов до забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств в Україні в значній мірі є наявність та збереження великої чисельності підприємств галузі (табл. 1).

Так, у 2012 р. в Україні функціонувало 49,4 тис. од. сільськогосподарських підприємств. До 2016 р. їх чисельність

дещо скоротилася (до 47,7 тис. од.), проте залишалася однією з найбільших в економіці держави, поступаючись лише ВЕД «Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів».

Таблиця 1

Характеристика сільськогосподарських підприємств України за організаційно-правовими формами господарювання у 2012-2016 рр.

Організаційно-правові форми господарювання	Роки					Темпи зростання, % / Абсолютні відхилення, в.п.	
	2012	2013	2014	2015	2016	2016 /2012	2016 /2015
Усього, од.	49415	49046	46199	45379	47697	96,5	105,1
Господарські товариства, од.	8235	8245	7750	7721	8700	105,7	112,7
Частка господарських товариств, %	16,7	16,8	16,8	17,0	18,2	+1,5	+1,2
Приватні підприємства, од.	4220	4095	3772	3627	3752	88,9	103,5
Частка приватних підприємств, %	8,5	8,3	8,2	8,0	7,9	-0,6	-0,1
Кооперативи, од.	848	809	674	596	738	87,0	123,8
Частка кооперативів, %	1,7	1,6	1,4	1,3	1,5	-0,2	+0,2
Фермерські господарства, од.	34035	34168	33084	32303	33682	98,9	104,3
Частка фермерських господарств, %	68,9	69,7	71,6	71,2	70,6	+1,7	-0,6
Державні підприємства, од.	296	269	228	241	222	75,0	92,1
Частка державних підприємств, %	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5	-0,1	-
Підприємства інших форм господарювання, од.	1781	1460	691	891	603	33,9	67,6
Частка підприємств інших форм господарювання, %	3,6	3,0	1,5	2,0	1,3	-2,3	-0,7

Примітка: розраховано за [1,с.171]

Слід відмітити, що в торгівлі чисельність підприємств за 2012-2016 рр. зменшилася більше, ніж на 21 %, тоді як у сільському господарстві – лише на 3,5 %.

Звернімо увагу, що основу сукупності підприємств сільського господарства складають фермерські господарства, що закономірно для аналізованого виду економічної діяльності. Кількість підприємств цієї організаційно-правової форми галузі за 2012-2016 рр. дещо скоротилася – на 1,1 %, але в структурі їх частка зросла – з 68,9 % у 2012 р. до 70,6 % у 2016 р.

Про наявність задовільних передумов до подальшого зміцнення конкурентоспроможності вітчизняних сільськогосподарських підприємств свідчать значно вищі темпи зростання обсягу продукції (у 2011-2013 рр.) в порівнянні з загальними по економіці обсягами реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) (рис. 1).

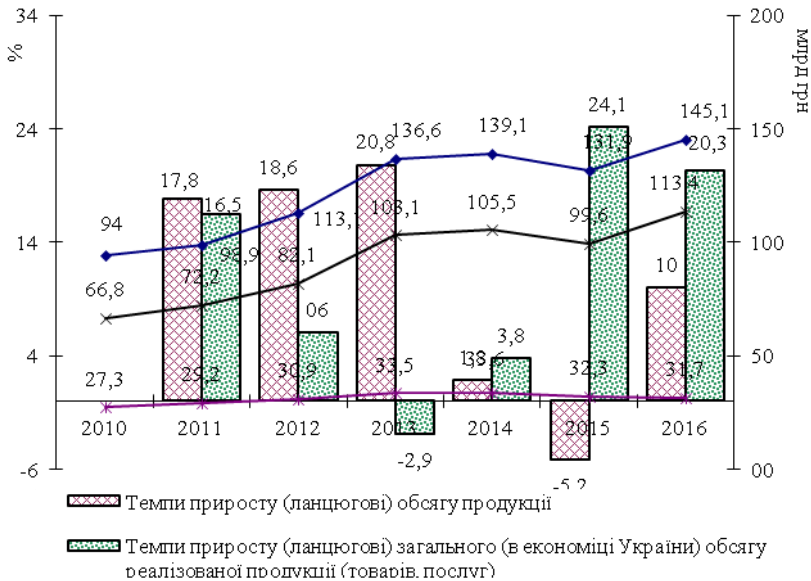


Рис. 1. Обсяги та динаміка обсягу продукції підприємств сільського господарства України у 2010-2016 рр.

Примітка: складено за [1,с.290]

Втім, для 2015 р. був характерний від’ємний приріст виробництва, а у 2016 р. – його менші обсяги у сільському



господарстві в порівнянні з середньодержавними значеннями показника виробництва. Хоча, це обумовлено загальною рецесією, характерною для реального сектора економіки України, серед галузей якого спад в сільському господарстві був чи не найменшим, а у 2016 р. до 2015 р. характерне істотне зростання обсягу продукції підприємств галузі (145,1 млрд грн проти 131,9 млрд грн), особливо – рослинництва (113,4 млрд грн проти 99,6 млрд грн).

Зроблений висновок підтверджується й наявністю тенденцій до покращення головних характеристик ролі підприємств аналізованого виду економічної діяльності в системі національного господарства нашої держави (рис. 2).

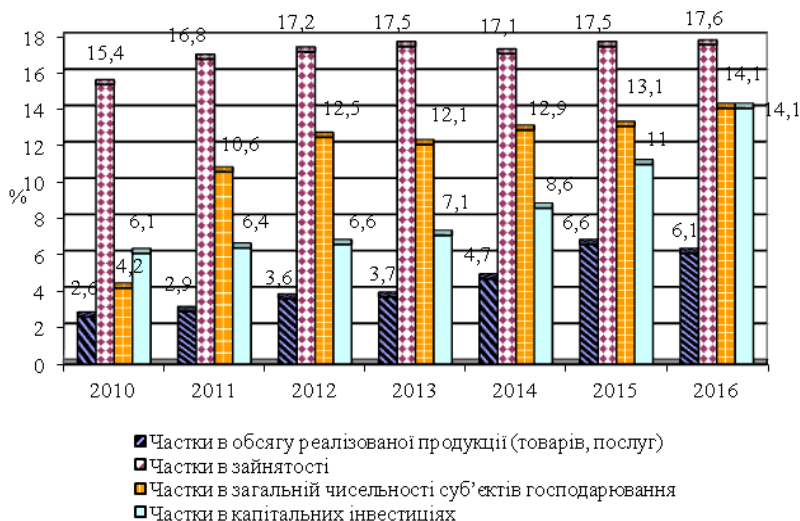


Рис. 2. Роль підприємств сільського господарства в економіці України у 2010-2016 рр.

Примітка: складено за [2,с.30; 1,с.20,23; 1,с.169,181].

Так, станом на 2016 р. підприємства сільського господарства формували 6,1 % обсягу валової реалізованої продукції, 17,6 % – зайнятості, 14,1 % – загальної чисельності підприємств в економіці та 14,1 % – загальних капітальних інвестицій. Відповідні показники на початку аналізованого періоду були значно нижчими – 2,6 %, 15,4 %, 4,2 %, 6,1 % відповідно. Таким

чином, за 2011-2016 рр. підприємства сільського господарства забезпечили на 3,5 в. п. більше в загальній структурі реалізованої продукції, 2,2 в. п. – зайнятості, 9,9 в. п. – кількості підприємств, 8,0 в. п. – капітальних інвестиціях.

Закономірним наслідком охарактеризованих тенденцій стало підвищення інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств сільського господарства, що є позитивною передумовою до зміцнення матеріально-технічної компоненти їх конкурентоспроможності. Підтвердженням зазначеного є високі темпи зростання обсягу внутрішніх капіталовкладень на підприємствах аналізованого виду економічної діяльності (табл. 2)

Таблиця 2

Обсяги іноземних інвестицій та внутрішніх капіталовкладень у сільське господарство України у 2008-2016 рр.

Роки	Прямі іноземні інвестиції		Внутрішні капіталовкладення	
	Обсяги, млн дол. США	Частки в загальному обсязі, %	Обсяги, млн грн	Частки в загальному обсязі, %
2008	557,3	1,88	9519	5,1
2009	813,3	2,28	9338	4,0
2010	669,2	1,7	16890	11,1
2011	719,5	1,64	9248,3	5,6
2012	725,3	1,48	14219,5	6,2
2013	717,8	1,33	16052,8	6,1
2014	776,9	1,36	16145,9	6,5
2015	617,0	1,3	17137,3	8,4
2016	500,6	1,2	27900,0	14,1

Примітка: розраховано за [3].

Так, значення показника до 2016 р. збільшилося до 27,9 млрд грн, що в загальному загальнодержавному підсумку становило 14,1 %. Лише за останній рік аналізованого періоду підприємствами сільського господарства України було залучено на 10,8 млрд грн або 62,8 % внутрішніх капітальних інвестицій більше. Натомість, для підприємств галузі характерним є спад обсягів прямих іноземних інвестицій, які у 2016 р. становили 500,6 млн дол. США, що було на 116,4 млн дол. США (або на 18,9 %) менше, ніж у 2015 р. Більше того, частка підприємств галузі в загальному обсязі іноземних інвестицій в економіку України до 2016 р. знизилася до 1,2 %.

Таблиця 3

Показники зовнішньоекономічної діяльності підприємств сільського господарства України  
у 2010, 2012-2016 рр.

Показники	Роки						Темпи зростання, %/в.п.	
	2010	2012	2013	2014	2015	2016	2016/2010	2016/2015
Обсяги експорту, млн дол. США, у т.ч.:	9935,9	17905,6	17038,8	16668,9	14563,1	15281,8	153,8	104,9
живі тварини; продукти тваринного походження, млн дол. США	771,4	960,6	1084,1	1014,4	823,4	775,0	100,5	94,1
частка в експорті, %	7,8	5,4	6,4	6,1	5,7	5,1	-2,7	-0,6
продукти рослинного походження, млн дол. США	3976,2	9222,5	8875,9	8736,1	7971,5	8093,7	2,0 р.	101,5
частка в експорті, %	40,0	51,5	52,1	52,4	54,7	53,0	+13,0	-1,7
жири та олії тваринного або рослинного походження, млн дол. США	2617,3	4210,6	3507,1	3822,0	3299,8	3962,9	151,4	120,1
частка в експорті, %	26,3	23,5	20,6	22,9	22,7	25,9	-0,4	+3,2
готові харчові продукти, млн дол. США	2571,0	3511,9	3571,7	3096,3	2468,4	2450,0	95,3	99,3
частка в експорті, %	25,9	19,6	21,0	18,6	16,9	16,0	-9,9	-0,9
Обсяги імпорту, млн дол. США, у т.ч.:	5763,5	7513,9	8187,4	6059,3	3484,4	3891,1	67,5	111,7
живі тварини; продукти тваринного походження, млн дол. США	1241,9	1711,0	1894,4	1124,1	548,2	626,6	50,5	114,3
частка в імпорті, %	21,6	22,8	23,1	18,6	15,7	16,1	-5,5	+0,4
продукти рослинного походження, млн дол. США	1563,9	2431,0	2670,0	2031,6	1146,2	1284,8	82,2	112,1
частка в імпорті, %	27,1	32,4	32,6	33,5	32,9	33,0	5,9	+0,1
жири та олії тваринного або рослинного походження, млн дол. США	451,6	406,3	403,4	301,7	182,3	245,9	54,5	134,9
частка в імпорті, %	7,8	5,4	4,9	5,0	5,2	6,3	-1,5	+1,1
готові харчові продукти, млн дол. США	2506,1	2965,5	3219,5	2601,8	1607,7	1734,0	69,2	107,9
частка в імпорті, %	43,5	39,5	39,3	42,9	46,1	44,6	+1,1	-1,50

Примітка: розраховано за [1; 2].

Слід відмітити відносно високу активність вітчизняних підприємств сільського господарства в аспекті розвитку їх зовнішньоекономічної діяльності (табл. 3). Зокрема, для 2010-2016 рр. характерним є нарощування обсягів експорту, що особливо наглядно на тлі зниження обсягів імпорту продукції сільського господарства.

Якщо експорт за аналізований період було збільшено на 53,8 %, то імпорт скоротився на 32,5 %.

У зазначеному аспекті є підстави стверджувати про істотне нарощування зовнішньоекономічного потенціалу та, відповідно, виробничо-технологічної компоненти конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, що спеціалізуються на експорті продуктів рослинного походження та жирів і олії тваринного і рослинного походження. Саме в цих товарних групах відбулося нарощування експорту найвищими темпами та суттєво зросла частка продуктів рослинного походження у експорті сільськогосподарської продукції.

До негативного відносимо все ще сировинний характер експорту вітчизняної сільськогосподарської продукції, що негативно позначається на конкурентоспроможності кінцевого продукту, який позиціонують на зовнішніх ринках підприємства сільського господарства, що характеризується невисоким рівнем доданої вартості. Підтвердженням цього є мала частка в експорті готових харчових продуктів (16,0 % у 2016 р.), її зниження за 2010-2016 рр. (на 9,9 в. п.) та зменшення обсягів експорту продукції цієї групи (на 4,7 % у 2016 р. до 2010 р.).

Загалом є підстави стверджувати, що підприємства сільського господарства України в належній мірі забезпечені капіталом та інвестиціями для модернізації їх техніко-технологічної та матеріально-технічної бази як важливої передумови посилення конкурентних позицій (табл. 4).

Так, попри те, що рівень капітальних інвестицій у загальній сумі активів підприємств у 2010-2016 рр. знижувався, обсяги інвестицій в розрахунку на одного зайнятого на підприємствах галузі збільшувалися і зросли за 2010-2016 рр. у 3,4 рази. При цьому фондоозброєність на підприємствах виросла з 40,5 тис. грн у 2012 р. до 73,3 тис. грн у 2016 р. (на 80,9 %), а рівень зносу основних засобів знизився на 2,4 в. п. – до 38,5 %, що є досить помірним значенням в порівнянні з іншими галузями реального

сектора національної економіки України.

Таблиця 4

Показники забезпеченості підприємств сільського господарства  
України інвестиціями та капіталом  
у 2010-2016 рр.

Показники	Роки							Темпи зростання, %/в.п.	
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2016 /2010	2016 /2015
Рівень капітальних інвестицій до загальної суми активів, %	4,1	6,9	7,1	6,2	4,9	4,4	3,3	-0,8	-1,1
Обсяги капітальних інвестицій на 1 зайнятого, тис. грн	5,2	5,4	5,6	5,3	6,1	10,5	17,6	3,4 р.	167,6
Вартість основних засобів на 1 зайнятого, тис. грн	40,5	42,6	43,3	48,1	50,5	59,7	73,3	180,9	122,8
Рівень зносу основних засобів, %	36,1	36,4	36,5	37,9	41,8	42,2	38,5	+2,4	-3,7
Сума активів на 1 зайнятого, тис. грн	38,7	40,4	42,7	50,1	68,6	128,2	280,6	7,3 р.	2,2 р.
Сума власного капіталу на 1 зайнятого, тис. грн	18,3	20,4	22,9	25,1	28,8	51,4	67,1	3,7 р.	130,5
Сума оборотних активів на 1 зайнятого, тис. грн	23,1	25,2	27,1	31,3	47,1	96,4	241,1	10,4	2,5 р.

Примітка: розраховано за [1,с.171-173,175; 2,с.20,23,24].

Позитивні тенденції спостерігаються й за показниками суми активів, власного капіталу та оборотних активів у розрахунку на одного зайнятого на підприємствах сільського господарства. Відповідні показники за 2010-2016 рр. збільшилися у 7,3, 3,7 та 10,4 рази. Певні негативні тенденції характерні як для зростання витратомісткості на підприємствах сільського господарства

України, так і погіршення структури їх операційних витрат (табл. 5).

Таблиця 5

Показники обсягу та структури витрат підприємств сільського господарства України у 2012-2016 рр.

Витрати	Роки					Темпи зростання, %/в.п.	
	2012	2013	2014	2015	2016	2016 /2012	2016 /2015
Обсяги витрат на виробництво продукції (товарів, послуг), млрд грн	127,5	150,4	181,4	263,3	312,3	2,4 р.	118,6
Частки основних статей витрат, %							
- Витрати на оплату праці та соціальні заходи	12,6	10,4	9,8	7,3	6,6	-6,0	-0,7
- Матеріальні витрати, що входять до собівартості, у т. ч.:	68,7	69,7	70,5	73,7	72,1	+3,4	-1,6
- насіння та посадковий матеріал	13,9	13,5	13,3	12,5	12,5	-1,4	-
- корми	20,8	22,4	19,5	19,2	18,4	-2,4	-0,8
- мінеральні добрива	16,6	16,6	14,6	19,2	20,5	+3,9	+1,3
- паливне і мастильні матеріали	14,5	13,9	16,1	13,7	11,9	-2,6	-1,8
- запасні частини, ремонтні та будівельні матеріали	7,1	6,6	7,4	8,1	8,4	+1,3	+0,3
- оплата послуг і робіт, що виконані сторонніми організаціями, та інші матеріальні витрати	19,7	21,2	24,1	22,6	24,1	+4,4	+1,5
- Амортизація	5,3	5,5	5,4	4,5	4,9	-0,4	+0,4
- Інші операційні витрати, у т.ч.:	13,4	14,4	14,3	14,5	16,4	+3,0	+1,9
- орендна плата за земельні частки (паї)	59,2	61,1	58,4	60,3	61,7	+2,5	+1,4

Примітка: розраховано за [1,с.183; 2,с.183].

Так, за 2012-2016 рр. обсяги витрат на виробництво збільшилися у 2,4 рази (лише за останній рік – на 18,6 %). В структурі витрат характерними стали такі зміни, як зниження частки витрат на оплату праці (на 6,0 в. п. за 2012-2016 рр.) та підвищення рівня матеріальних витрат (на 3,4 в. п.) і орендної плати за земельні частки (паї) (на 2,5 в. п.).

Зазначене є свідченням зниження рівня залежності результатів господарювання від рівня оплати та матеріального

стимулювання праці персоналу підприємств, що може призвести до погіршення якості їх інтелектуально-кадрового забезпечення як дестабілізуючого чинника в аспекті управлінської та виробничої конкурентоспроможності. Вказані тенденції також засвідчують збереження високого рівня залежності підприємств галузі від земельного фонду, що стримує інвестиційну активність, а також призводить до зростання матеріаломісткості собівартості продукції, що об'єктивно знижує рівень її цінової та комерційно-збутової конкурентоспроможності.

Потрібно звернути увагу на те, що попри наявність окремих важливих тенденцій до покращення ситуації, все ж фінансовий стан сільськогосподарських підприємств України далекий від прийняттого, що слід вважати негативною передумовою в контексті забезпечення фінансово-економічної компоненти їх конкурентоспроможності (табл. 6). Йдеться зокрема про нижчі за науково-обґрунтовані значення показників фінансової стійкості і ліквідності підприємств. Особливо негативним слід вважати нижчі за оптимальні значення коефіцієнтів фінансової залежності та незалежності, адже попри низькі значення для цих показників характерними є й їх подальші негативні тенденції.

Аналогічні висновки характерні й для всіх з аналізованих коефіцієнтів ліквідності сільськогосподарських підприємств, значення яких за 2010-2012 рр. лише погіршувалися.

Згідно проведеного дослідження, попри збільшення обсягів діяльності та покращення окремих важливих характеристик ефективності господарювання, підприємства галузі в належній мірі не спрямовують виручений капітал та фінансовий ресурс на покращення ключових параметрів їх фінансово-економічного стану, що негативно позначається на подальшому зміцненні їх виробничо-конкурентних позицій.

Низькими залишаються значення показників доходовіддачі активів, власного капіталу та основних засобів, що погіршує інвестиційну привабливість підприємств і перешкоджає їх подальшій капіталізації, ресурс якої міг би спрямовуватися на техніко-технологічне переозброєння, осучаснення використовуваних техніки та технологій, а це вельми важливо в контексті формування та реалізації потенціалу конкурентоспроможності підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринках сільськогосподарської продукції.

Таблиця 6

## Показники фінансового стану підприємств сільського господарства України у 2010-2016 рр.

Показники	Роки							Абсолютні відхилення, +/-	
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2016 /2010	2016 /2015
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,56	0,54	0,54	0,50	0,42	0,40	0,24	-0,32	-0,16
Коефіцієнт фінансової залежності	0,76	0,81	0,86	0,99	1,38	1,49	3,18	+2,42	+1,69
Коефіцієнт інвестування	1,32	1,43	1,47	1,34	1,34	1,62	1,70	+0,38	+0,08
Коефіцієнт маневрування	0,52	0,56	0,56	0,53	0,64	0,63	0,58	+0,06	-0,05
Коефіцієнт участі власних оборотних коштів у формуванні оборотних активів	0,51	0,50	0,47	0,42	0,39	0,34	0,16	-0,34	-0,18
Коефіцієнт поточної ліквідності зобов'язань	2,02	2,00	1,89	1,74	1,65	1,51	1,19	-0,83	-0,31
Коефіцієнт загальної ліквідності зобов'язань	1,35	1,39	1,37	1,25	1,19	1,26	1,13	-0,22	-0,13
Коефіцієнт ліквідності балансу	2,35	2,26	2,16	2,01	1,72	1,67	1,31	-1,03	-0,36
Коефіцієнт доходівдачі активів	0,51	0,52	0,57	0,50	0,53	0,51	0,25	-0,26	-0,26
Коефіцієнт доходівдачі власного капіталу	0,92	0,96	1,06	0,99	1,27	1,28	1,06	+0,14	-0,22
Коефіцієнт доходівдачі основних засобів	1,49	1,66	2,12	1,88	2,40	3,37	2,71	+1,22	-0,66

Примітка: розраховано за [1,с.171-173,175,181].



Водночас, за результатами оцінювання тенденцій розвитку сільськогосподарських підприємств встановлено, що головними об'єктами політики управління їх конкурентоспроможністю мають стати такі ключові аспекти за кожною з компонент конкурентоспроможності: за виробничо-технологічною – формування сучасної техніко-технологічної бази і розширення виробничих потужностей; за матеріально-технічною – покращення матеріально-технічного забезпечення; за фінансово-економічною – покращення показників врожайності, створення замкнутого типу виробництва, заготівель, переробки і збуту продукції; за ринково-інтерфейсною – залучення інвестицій та формування інвестиційної інфраструктури, розвиток міжгалузевої співпраці; за соціально-економічною – розвиток проектного зовнішньоекономічного співробітництва, соціальний розвиток та екологічна безпека.

#### Бібліографічні посилання

1. Статистичний щорічник України за 2016 р. / Державна служба статистики України–К.: Держслужба статистики України.–2017. – 610 с.
2. Сільське господарство України за 2011 р. / Державна служба статистики України.–К.: Держслужба статистики України.–2017.– 386 с.
3. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України: стат. зб. // Державна служба статистики України. – К. : Держслужба статистики України. – 2016. - 44 с.

© Скупейко В.В., 2018

### **5.5. Кластерні структури як ключ до розвитку сільського господарства**

В науковій літературі кластерному підходу присвячено достатньо багато досліджень, які зародилися ще в дев'ятнадцятому столітті. Це пов'язано, в першу чергу з тим, що кластери здатні формуватися природним шляхом при формуванні ринкових процесів. Однак з кінця ХХ століття кластери починають грати одну з провідних ролей в економічному розвитку.

Кластерна концепція тісно пов'язана з роботами М.Портера, де вчений описує взаємозв'язок між кластерним партнерством і конкурентоспроможністю фірм і галузей промисловості [1]. При

цьому, М. Портер розглядає кластер як «сконцентровані за географічною ознакою групи взаємозалежних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, фірм у відповідних галузях, а також пов'язаних з їх діяльністю організацій (наприклад, університетів, агентств по стандартизації, торгових об'єднань) у певних областях, що конкурують, але разом з тим і ведуть спільну роботу». Поряд з використанням терміну «кластер» в науці застосовують терміни, які використовуються для опису географічного скупчення фірм і галузей. До них відносяться: індустріальні райони, індустріальні місця, територіальні виробничі комплекси, регіональне інноваційне середовище та ін. Часто ці визначення використовуються як синоніми, але вони різні за значенням.

До теперішнього часу серед вчених не склалося чіткого визначення кластера, навіть М. Портер розглядає кластер як форму мережі, яка розташовується в межах географічного регіону, а близьке розташування фірм забезпечує наявність певних форм спільності і підвищує частоту і рівень взаємодії [2]. Одним з найбільш повних підходів в питаннях формування кластерного управління є точка зору вчених Бергмана і Фезер. Вони виділяють п'ять основних теоретичних концепцій, що підтримують кластерну теорію: зовнішні економіки; інноваційне оточення; кооперативна конкуренція; міжфірмова конкуренція; залежність шляху [3].

Аналіз зарубіжної літератури з економіки дозволяє зробити висновок про існування різноманіття визначень поняття «кластера». Велика частина трактувань не розкриває економічної суті і всі вони обмежуються лише якісними характеристиками. Також відсутні чіткі критерії визначення кластера з позиції економічних результатів. Тому практично будь-яке об'єднання підприємств, яке має конкурентні переваги, може характеризуватися як кластер. У зв'язку з тим, що в науковій літературі існує велика кількість визначень кластера, з'явилися різноманітні класифікації кластерів. Найбільш значущими і ґрунтовними з них є виділення двох основних груп кластерів: виробничі системи, які не обмежені визначеними межами регіонів та відносяться до галузевих кластерів (промислових, сільськогосподарських, торгових); просторова система, що

складається з фірм і галузей і відноситься до регіональних кластерів.

Сучасний європейський підхід, який має назву «полюса конкурентоспроможності» почав розвиток з 2006 р. у Франції і заснований на партнерстві бізнесу, центральних і місцевих властей. Держава зацікавлена в глобальній конкурентоспроможності своєї економіки і досягнення «полюсом конкурентоспроможності» світового рівня, що виражається в наданні різних форм державної підтримки. Така підтримка надається в рамках реалізації стратегій розвитку територій. Будь-який кластер проходить певні стадії життєвого циклу, різні за темпом і змістом.

Отже, кластер не є єдиним господарюючим суб'єктом і не оформлюється як юридична особа. Географічна локалізація - один з чинників виникнення і існування кластера. У деяких випадках для розвитку кластера потрібні незначні зусилля, в деяких - реалізація масштабних проектів. Інформаційна і транспортна інфраструктура дозволяють учасникам кластера взаємодіяти.

У сучасних умовах для ефективного управління і розвитку сільського господарства недостатньо наявності тільки певних умов функціонування і механізмів конкурентної взаємодії товаровиробників, які іноді не сприяють розвитку, а надають руйнівну дію. Необхідна ще і рушійна сила, що змушує агроекономічну систему динамічно розвиватися, не втрачаючи позитивних якостей, а також купувати, зберігати і збільшувати виробничий потенціал. Економічна теорія вивчає проблеми кластерного підходу в управлінні у загальному контексті з питаннями інвестування, накопичення, розширеного відтворення і його ефективності. У теоретичному осмисленні процесів кластеризації та практичної реалізації шляхів розвитку зацікавлені і економічна наука, і представники органів державного управління, і бізнес спільноти. Кластерне управління займає одне з центральних місць в системі заходів з виведення економіки сільського господарства України з кризи.

Спонукальним мотивом до дослідження проблематики служить розвиток інституту приватної власності, механізм реалізації якого вимагає наукового обґрунтування витрат при системному підході до розвитку агропромислового виробництва.

Для України використання можливостей світового досвіду може стати одним з напрямків державної політики впровадження передових технологій і стратегій в сільське господарство і поштовхом для розвитку сільськогосподарських товаровиробників.

Кінцевою метою кластерного управління є поява власної кластерної політики, яка визначає підприємницьку ініціативу і активність організацій, що виступає одним з основних елементів зростання конкурентоспроможності вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників, спрямованої на стабільне економічне зростання і підвищення рівня добробуту народу.

Вперше процеси кластеризації з'явилися в Європі, мета яких полягала в оптимізації виробничих процесів, в усуненні зайвих транзакційних витрат і переорієнтування підтримуючої інфраструктури на більш економічно ефективно обслуговування виробництва. Також існує аспект вивчення кластерів з точки зору їх походження. Це природно сформовані кластери і ті, які з'явилися в результаті зовнішнього впливу. Перші з'явилися в результаті дії ринкових сил, при цьому держава м'яко регулює даний процес і не передбачає розстановку пріоритетів. До таких країн належать Нідерланди і США. Коли ж кластер формується з ініціативи держави, воно задає цілі і пріоритети. Після визначення параметрів - в результаті підписання угод держави, науки, товаровиробників, фінансових структур починається розвиток кластера. Надалі воно проходить за законами ринку, де втручання держави мінімальне. У США найбільш успішні кластери - ті, які виникли природним шляхом. Однак з часом відбулася зміна ставлення уряду до кластерів, і почали вводитися особливі заходи кластерної політики.

Американські дослідження кластерів показали, що «регіони неоднакові в термінах економічного розвитку і тому їх інноваційні результати так само сильно розрізняються: за рівнем заробітної плати, за кількістю створюваних робочих місць. При цьому високотехнологічні кластери складають малу частку від наявних кластерів, але їх наявність має велике значення. Вони забезпечують економічне зростання та зростання зарплати, оскільки для економічного зростання характерне зростання цін. В цілому не може бути універсальної регіональної політики» [4].

Для заохочення кластерів використовують різні способи, наприклад, гранти на наукові розробки, податковий кредит на дослідження, позики під низький відсоток, безкоштовну перепідготовку кадрів. У 2012 р. Національна дослідницька рада США опублікувала доповідь, де було приділено значну увагу кластерній політиці.

Вперше це поняття ввійшло в американське законодавство в 2010р. Департаменту торгівлі США ставилося виділення конкурсних грантів для регіональних інноваційних кластерів. В даний час програми кластерного розвитку реалізують Міністерства торгівлі, сільського господарства, енергетики, оборони, освіти, праці. Вони об'єднують зусилля, залучаючи кілька відомств з метою формування і підтримки галузевих кластерів. Так, «Адміністрація малого бізнесу, Національний інститут стандартів і технологій, Адміністрація з економічного розвитку, Національний науковий фонд, Центр з розвитку освіти приєдналися до ініціативи Міністерства енергетики США по створенню енергетичних інноваційних хабів», що представляють собою інноваційні кластери в області сонячної енергетики, енергоефективних конструкцій та ядерної енергетики. Національний науковий фонд США надає підтримку інноваційним кластерам, допомагає вченим просувати свої розробки і створювати стартапи. Існує ряд позитивних аспектів, а саме:

- високий рівень зайнятості та зарплати;
- існує можливість переглядати економічну політику і оптимізувати бюджетні витрати в умовах обмеження ресурсів;
- кластери допомагають формувати реальну політику на основі динаміки економічного розвитку.

Одним із способів зв'язків в кластері виступають наукові та технологічні парки. В успішному технопарку центр - це великий університет або лабораторія, необхідна для забезпечення висококваліфікованими кадрами. Також важливий стійкий зв'язок між урядом, бізнесом і наукою. Ряд спостережень показав, що фінансування парків з бюджету привертає позабюджетні кошти. Однак для залучення цих коштів в парки, їх державна підтримка повинна бути тривалою. Завдяки паркам приватний бізнес має можливість отримати сервісні послуги, доступ до кваліфікованих кадрів і наукових результатів. Парки,

розташовані за межами США, отримують вигоду від проведення в них прикладних і фундаментальних досліджень, що фінансуються урядом.

На відміну від США, Європейські дослідження кластерів різноманітніші і іноді дуже детальні. Під кластерами можуть розумітися зовсім різні освіти, від інноваційних систем до ланцюжків створення доданої вартості. Кластери створюються в основному «знизу вгору», тобто є ініціативами на місцях, так як їх поява викликана ринковим попитом [4].

Приклад кластерів - Food Valley в Нідерландах. У невеличкому регіоні Гелдерланд з радіусом 30 миль навколо міста Вагенінген існує своя «долина», де співпрацюють агробізнес, освіта та інноваційні технології - понад 15 тис. гравців.

Ядром кластеру став університет Вагенінген, який вважають найкращим вищим аграрним навчальним закладом у світі. Навколо нього об'єдналися наукові лабораторії, 60 корпорацій, виробники техніки, добрив, засобів захисту рослин, розробники технологій виробництва і безпеки продуктів, переробки стічних вод, виробництва біопалива, енергозбереження, ІТ і нанотехнологій.

Завдяки цьому кластеру Нідерланди, територія якої у 15 разів менша від України, має статус «городу» Європи і стала другим у світі експортером аграрної продукції.

Повністю кластеризованою є економіка Фінляндії, в якій функціонує дев'ять кластерів. Економіка Нідерландів складається з 20 кластерів, на які держава рівняється при впровадженні інноваційної політики.

В Данії 40% підприємств країни входять у 29 кластерів. Вони виробляють 60% експорту.

Існують також і транскордонні кластери. Приклад - Австрія, підприємства якої співпрацюють з Німеччиною, Італією, Швейцарією, Угорщиною.

В ЄС навіть існує Європейський кластерний альянс, який об'єднує близько 60 кластерів різних рівнів: міждержавних, національних, регіональних.

Республіка Польща сьогодні налічує більше 2,5 млн. підприємств, 99,8% з яких – малий та середній бізнес, що є стрижнем польської економіки. Підприємства МСБ у Польщі

надають роботу більше, ніж 7 млн. осіб – понад 2/3 від усього працюючого населення країни. Підприємства МСБ забезпечують близько 50% польського ВВП, 50% експорту, а також 60% імпорту до країни. 84,5% підприємств МСБ входять до 189 кластерів, які діють на території Польщі [5].

Останнім часом відбувається швидка зміна профілю діяльності організацій підприємців, оскільки, втративши функції представництва, вони почали працювати на комерційній основі, концентруючись на впровадженні кластерного підходу в розвитку економіки. Інтерес до реалізації кластерних ініціатив і формування кластерів у Польщі постійно динамічно зростає. Так, з 2005 по 2016 рр. більш ніж 150 кластерних ініціатив було розроблено і реалізовано в Польщі. Сьогодні деякі з них визнаються як сформовані інноваційні промислові кластери. З діяльності як підприємців, так і різного рівня органів влади відчувається та існують чіткі позначки того, що процеси кластеризації відбуваються практично в усіх регіонах Польщі. Сектори, в яких вже працюють ідентифіковані кластери, тісно зв'язані з регіональними можливостями і специфікою.

Наприклад, кластери, які виникли і сформувалися в сільському Люблінському регіоні, функціонують у сфері садівництва, вирощування фруктів, хмелю, транспортного обслуговування фермерів, скотарства, виробництва молочної продукції. В рамках Люблінських кластерів об'єдналися виробники агропродукції, компанії з виробництва харчової продукції, сертифікаційні агентства, університети, експедитори, сільськогосподарські консалтингові центри тощо.

Останніми роками значні зусилля в Польщі вкладаються в розвиток конкурентоздатних кластерних об'єднань (як у традиційній, так і в hi-tech сфері) і в їх інтернаціоналізацію. В сучасній польській промисловій політиці сформувався комплексний інтегрований підхід: кластерна політика стала важливим елементом як інноваційної політики (knowledge – based economy), так і регіональної (bottom – up approach) і промислової політики (horizontal approach).

До ключових бар'єрів в кластеризації економіки Польщі і сьогодні слід віднести:

- все ще не вистачає довіри серед підприємців і бракує бажання створювати кооперацію між фірмами в зв'язку з імовірністю, що ідеї можуть бути вкрадені;

- недостатня регіональна та локальна політика підтримки промислових кластерів;

- фінансові бар'єри (в т.ч. високі податки на асоціації);

- молодому сектору МСП Польщі не вистачає традицій динамічного підприємництва.

Разом з тим, ці проблеми характерні й для розвитку українських кластерів. Однак, на відміну від України, кластерні формування у Республіці Польща є основою для розвитку сучасної економіки на регіональному рівні.

Отже, можна зробити такі висновки:

- кластери повинні бути результатом дії ринкових сил;

- політика держави повинна бути спрямована на субсидування кластерів;

- держава повинна уникати прямого втручання в кластерну політику.

Самоорганізація університетів, компаній та інших структур зустрічається рідко, а ініціювання кластерів на державному та регіональному рівнях є більш загальною практикою і роль державної кластерної політики зростає. Розвиток мережі Internet змінило сутність і поняття кластера, так як трансформувалися типи та інструменти зв'язків і мереж. Крім того, зросло значення міжнародних об'єднань різних кластерів і посилилася роль в стимулюванні мобільності. Основою політики щодо заохочення мобільності є ідеї зміни умов пенсійного забезпечення і зняття бар'єрів на ринках праці. При цьому країни спрощують умови в'їзду і найму кваліфікованих працівників з-за кордону.

У дослідженні, проведеному Європейською кластерною обсерваторією в 2012 р., був зроблений висновок про те, що ініціатором кластера може бути в рівній мірі як держава, так і бізнес. При аналізі джерел формування бюджету кластера в Європі і США було встановлено, що ними є:

- членські внески;

- кошти бюджетів всіх рівнів;

- доходи від надання послуг;

- інші джерела.



Слід відмітити, що не у всіх кластерах присутнє таке джерело, як членські внески. Основним джерелом підтримки кластерів є державні кошти. Також до джерел фінансування можна віднести спільне фінансування бізнесу і держави, фінансування з боку наукового співтовариства і міжнародних організацій. Аналіз світової практики показав, що процес формування кластерів відбувається дуже активно. За оцінкою експертів в даний час близько 50% економік провідних країн світу охоплено кластеризацією. Ефективно використовують кластерний підхід датська, фінська, норвезька шведська і італійська промисловість.

В даний час активно формуються кластери в Китаї, Південно-Східної Азії, Японії і в інших країнах. На думку фахівців, Україні понад все притаманна індо-китайська модель розвитку кластеризації, яка передбачає, що кластери розвиваються шляхом залучення великих міжнародних компаній через прямі іноземні інвестиції для освоєння передових технологій та виходу на світові ринки [5].

Отже, ґрунтуючись на результатах зарубіжних досліджень кластерів, можна визначити переваги, які дозволяють брати участь в кластерних ініціативах, і систематизувати фактори, які дають кластерам можливість успішно розвиватися, а також провести оцінку можливого характеру взаємодії технологічних платформ і кластерів.

У 2016 році такі країни як США, Сінгапур, Німеччина, Японія, Британія та країни Скандинавії очолили світовий рейтинг конкурентоспроможності. За дивним збігом обставин, лідери у економіці також є лідерами за кількістю створених кластерів. В той час, як Україна лише за останні чотири роки втратила 12 позицій. У 2016 вона посіла 85-те місце у цьому рейтингу [6]. В Україні процес кластеризації економіки розпочався наприкінці 1990-х років, а у сфері сільського господарства – з 2008-2009 років і набув поширення у різних областях країни, зокрема у Хмельницькій, Чернівецькій, Рівненській, Вінницькій, Львівській, Київській, Полтавській, Дніпропетровській, Запорізькій тощо.

Сьогодні, за даними звіту за 2016 р. Міністерства економічного розвитку України, на теренах країни зареєстровано 42 кластери, спеціалізація яких: інформаційні технології,

машинобудування, сільське господарство, енергетика. Разом з тим, контент-аналіз інформаційних ресурсів дозволяє знайти інтернет-представництва лише 5 кластерів, що є яскравою ілюстрацією рівня їхньої реальної роботи [8].

На жаль, у чинних нормативно-правових актах, що встановлюють засади державної аграрної політики України, немає згадки про аграрні кластери, водночас підтримка розвитку кластерів, у тому числі в аграрному секторі, є одним із пріоритетів регіональної економічної політики, а розвиток аграрних кластерів визнано одним із найважливіших напрямів у стратегіях розвитку багатьох регіонів.

Ст. 120 та 127 Господарського кодексу України передбачають різні організаційно-правові форми об'єднань підприємств, а саме: асоціації, корпорації, консорціуми, концерни, інші об'єднання підприємств, передбачені законом (союзи, спілки, асоціації підприємців, тощо). Якщо порівнювати ці форми об'єднань підприємств з такою формою об'єднання як кластер, то можна зробити висновок, що кластер може існувати в одній з таких організаційно-правових форм або бути окремою формою об'єднання підприємств.

В Україні більшість підприємств обирають перший варіант, у зв'язку із законодавчою неврегульованістю поняття «кластер». Тому наразі є актуальним оновлення нормативно-правової бази стосовно розвитку кластерів. Така нормативно-правова база включає закони Верховної Ради України, а також концепції та стратегії Кабінету Міністрів України.

Концепції Кабінету Міністрів України щодо Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014-2024 рр. (розпорядження №641-р від 28.08.2013 р.), щодо Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 р. (розпорядження №603-р від 17.07.2013 р.), щодо реформування державної політики в інноваційній сфері (розпорядження №691-р від 10.09.2012 р.) передбачають розроблення та виконання програм інтеграції суб'єктів малого і середнього підприємництва в національні та міжнародні інноваційні й технологічні кластери; визначення на законодавчому рівні поняття «кластеризація» та порядку фінансування кластерів; створення науково-інноваційно-

виробничих кластерів у високотехнологічних галузях; спрощення процедур утворення інноваційних кластерів.

Відмінності кластерів від інших форм об'єднань підприємств:

- діяльність кластерів не визначає спеціальних особливостей його органів управління (на відміну від корпорацій та концернів);

- кластери мають постійний характер діяльності (на відміну від консорціумів);

- кластери створюються не лише з метою постійної координації господарської діяльності підприємств (на відміну від асоціацій);

- кластери тісно взаємодіють із навчальними закладами, органами місцевого самоврядування тощо;

- кластери отримують підтримку від держави або місцевих органів влади.

Створення об'єднання підприємств у формі кластера є вигідним та має багато переваг, але відсутність спеціального закону щодо кластерів не дає можливості повноцінно регулювати їхню діяльність [9].

Євроінтеграційні прагнення України актуалізують звернення до ефективного досвіду державної підтримки принципів кластерного розвитку країн ЄС, зокрема Спільної політики ЄС щодо розвитку регіональних кластерів. Зараз у всіх країнах ЄС реалізуються рішення Лісабонського саміту 2000 р. про повсюдне впровадження програм розвитку регіональних інноваційних систем (PIS), заснованих на кластерній моделі виробництва.

Головною метою цього рішення став намір скоротити відставання Європи від її основних конкурентів на світових ринках – США і Японії – шляхом реалізації стратегії розвитку економіки знань, а також впровадження в країнах-учасницях моделі інноваційного розвитку за допомогою створення ERA (European Research Area) – «Європейського дослідницького простору» [10]. Окрім того, у лютому 2007 р. на саміті в Брюсселі був схвалений Маніфест кластеризації Європи, а 21 січня 2008р. на саміті в Стокгольмі був ухвалений Європейський кластерний меморандум – план дій Європи щодо забезпечення зростання конкурентоспроможності.

Показовим є те, що Всесвітній Економічний Форум (ВЕФ) у Давосі вже понад десять років щорічно досліджує, обговорює й публікує показники та індекси сучасного економічного розвитку. У кожній щорічній доповіді ВЕФ міститься розділ «Внутрішня конкуренція й розвиток кластерів». Серед 143 показників, субіндексів та індексів доповіді, які вивчаються й публікуються, є 13 показників, які характеризують стан кластеризації економіки кожної з 117 країн, що досліджуються [10].

Таким чином, кластерний підхід охоплює практично всі сфери життєдіяльності і виробництва, включаючи в себе найрізноманітніші процеси, які відбуваються як у виробничій, так і в невиробничій системах на базі досягнень науки і техніки. Саме тому кластерне управління направлене на досягнення позитивного комерційного результату на основі підвищення ефективності виробництва. Кластери можуть стати двигунами розвитку для українських регіонів, бо цей підхід забезпечує кращу продуктивність. Наприклад, більш видима і чесна конкуренція, нові робочі місця, розвиток талантів, залучення інвестицій, розвиток освітніх і наукових центрів, прихід кращих постачальників. Як результат - збільшення експорту і зростання конкурентоспроможності, а значить - забезпечення вищого доходу.

#### Бібліографічні посилання

1. Porter, M. The Economic Performance of Regions / Porter M. // *Regional Studies*. - 2003. - Vol.37.6 & 7. - pp. 549-578.

2. Портер, М. Международная конкуренция: Пер. с англ. / М. Портер. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.

3. Bergman E., Feser E. / *Industrial and Regional Clusters: Concept and Comparative Applications: Web book of Regional Science, Regional Research Institute*. URL: [https://www.researchgate.net/publication/269709907\\_Industrial\\_and\\_Regional\\_Clusters\\_Concepts\\_and\\_Comparative\\_Applications](https://www.researchgate.net/publication/269709907_Industrial_and_Regional_Clusters_Concepts_and_Comparative_Applications)

4. Дежина И. Технологические платформы и инновационные кластеры: вместе или порознь? // М.: Издательство института Гайдара, 2013 – 124 с.

5. Чому Україні треба поділити свою агропромисловість на кластери [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://carefield.com.ua/blog/id/chomu-ukrajini-treba-podiliti-svoju-agropromislovist-na-klasteri-151/>

6. Ніколаєнко С.М. Світовий та вітчизняний досвід формування кластерних структур /С.М. Ніколаєнко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/19397/1/3.pdf>

7. Українську економіку врятують кластери [Електронний ресурс – Режим доступу [https://zaxid.net/ukrayinsku\\_ekonomiku\\_vryatuyut\\_klasteri\\_n1419309](https://zaxid.net/ukrayinsku_ekonomiku_vryatuyut_klasteri_n1419309)].

8. Кому потрібні кластери [Електронний ресурс – Режим доступу [https://biz.nv.ua/ukr/experts/ignatyev\\_s/komu-potribni-klasteri-v-ukrajini-1275343.html](https://biz.nv.ua/ukr/experts/ignatyev_s/komu-potribni-klasteri-v-ukrajini-1275343.html)]. <http://yur-gazeta.com/publications/practice/civilne-pravo/klaster-na-revoljuciya-v-ukrayini.html/>

9. Кластерна революція в Україні [Електронний ресурс – Режим доступу <http://yur-gazeta.com/publications/practice/civilne-pravo/klaster-na-revoljuciya-v-ukrayini.html/>]

10. Рекомендації Міжнародної науково-практичної конференції «Кластеризація – вагомий фактор підвищення конкурентоспроможності економіки України» [Електронний ресурс – Режим доступу: <http://ucluster.org/blog/2014/09/rekomendacii-mizhnarodnoi-naukovo-praktichnoi-konferencii-klasterizacija-vagomijj-faktor-pidvishhennyakonkurentospromozhnosti-ekonomiki-ukraini/>]

© Масюк Ю.В., Бровко Л.І., 2018

## **5.6. Формування кластерів рибництва в контексті фінансового забезпечення їх сталого розвитку**

В умовах сьогодення в Україні існує досить високий внутрішній потенціал для розвитку підприємств галузі рибництва, тому що вона має не тільки значну берегову зону двох морів, але й понад мільйон гектарів природних внутрішніх водоймищ (за цим показником Україна знаходиться на другому місці в Європі), а також сприятливі кліматичні умови. Однак, за забезпеченістю населення рибними продуктами України поки що не досягла норм споживання, а галузь є імпортозалежною.

До такого стану вітчизняна галузь рибництва рухалась поступово, все більш відхиляючись від загальноєвропейського та, навіть, загальносвітового тренду сталого розвитку. Законодавство загального характеру, зокрема в частині водо- та землекористування, орендних відносин, дозвільної системи, ухвалювалось та ухвалюється без урахування особливостей

ведення діяльності підприємств галузі рибництва. Програми розвитку села та сільських територій, у тому числі і в частині надання безповоротної державної допомоги та пільгового кредитування, повністю не враховують такий вид аграрного бізнесу, як рибництво. А державне фінансування програми штучного відтворення водних біоресурсів здійснюється в обсязі, який не покриває і половини реальної потреби. Екологодеструктивні процеси в аграрному виробництві у поєднанні з істотним зменшенням обсягів фінансування природоохоронної діяльності становлять загрозу ресурсо-екологічній безпеці подальшого розвитку підприємств галузі рибництва, а відтак, здатності майбутніх поколінь задовольняти свої потреби в якісній продукції рибництва, що є неприпустимим у контексті сталого розвитку.

Приймаючи до уваги, що концептуальні засади сталого розвитку підприємств галузі рибництва полягають в:

- реалізації багатофункціональності рибного господарства, що забезпечує унікальність його як інструменту сприяння розвитку економіки країни, а саме - як виду економічної діяльності, джерела доходів і постачальника екологічних послуг;

- проголошенні еколого-соціального імперативу в контексті його особливого значення, насамперед для задоволення потреб у продуктах харчуванні та підвищенні якості умов життя населення;

- розвитку підприємств галузі рибництва не лише як галузі економіки, а й як важливого способу життя значної частини українців;

- екологічності розвитку, що генетично притаманно і є важливим для галузі рибництва, оскільки вона пов'язана з раціональним використанням природних ресурсів, довгостроковим збереженням та підвищенням їх продуктивності;

- збалансованості галузевого і територіального розвитку підприємств галузі рибництва;

- більш інноваційному і комплексному застосуванні інноваційних знань, досягнень науки і техніки, включаючи ноу-хау, традиційні та нетрадиційні знання, а також нові методи інноваційного управління підприємствами галузі рибництва.

Таким чином, для ефективного функціонування підприємств галузі рибництва слід проводити фінансування за такими першочерговими напрямками:

- підтримка розвитку галузі рибництва, яка б ґрунтувалася на принципах забезпечення сталості навколишнього середовища, раціонального використання водних ресурсів, реалізації інновацій, підвищення конкурентоспроможності та наукоємності;
- державна бюджетне фінансування розвитку сфери реалізації та переробки продукції рибництва.

Одним з ефективніших способів виходу з нинішнього стану підприємств галузі рибництва є створення галузевих кластерів.

Дослідженням проблеми формування кластерів займається велика кількість сучасних зарубіжних та вітчизняних науковців, серед яких М.Портер, В.Фельдман, Т.Андерсен, Р.Стоун, П.Арена, Д.Хені, Ж.Вейс, П.Антила, В. Бакума, Н. Васильєвої, М. Кропивка, П. Саблук, С.Соколенко та інші.

Так, американський вчений Майкл Портер, фахівець в галузі кластерів, дав наступне визначення: «Кластери - це зосередження в географічному регіоні взаємозалежних підприємств та установ у границях окремої області» [1]. Пізніше він доповнює визначення тим, що кластери охоплюють значну кількість різного роду підприємницьких структур, важливих для конкурентної боротьби, а саме: постачальників спеціального оснащення, нових технологій, послуг, інфраструктури, сировини, додаткових продуктів і т.п. Крім того, «...багато кластерів включають органи влади та інші установи - такі, як університети, центри стандартизації, торговельні асоціації, які забезпечують утворення, спеціалізоване перенавчання, інформацію, дослідження та технічну підтримку». Вперше на ідею територіальної концентрації ланок спеціалізованих постачальників, виробників, споживачів, пов'язаних технологічним ланцюгом, звернув увагу ще А. Маршалл у своїх знаменитих «Принципах економічної науки» [2].

Слово «кластер» має багато тлумачень, але характерною ознакою його сутності є об'єднання окремих елементів (складових часток) у єдине ціле для виконання певної функції, або реалізації певної мети.

Аналіз всіх аспектів і властивостей кластера дозволить сформулювати наступне трактування даної поняттєво-

термінологічної категорії. На нашу думку, кластер - це локалізована територіально-виробнича форма інтеграції взаємодіючих суб'єктів господарювання, банківського, приватного сектору, освітніх закладів, органів влади та суміжних, допоміжних, конструкторських, інноваційних підприємств або організацій, об'єктів інфраструктури, що характеризується виробництвом конкурентноздатних товарів або послуг, наявністю погодженої стратегії розвитку, спрямованої на реалізацію інтересів кожного з учасників і території локалізації кластера, на якій вона перебуває, і що має істотну соціально-економічну значимість для регіону.

Загальноприйнята концепція кластерів свідчить, що для успішного розвитку кластер має створюватися з підприємств високорозвинених, конкурентоспроможних галузей з розвинутою інфраструктурою і високими економічними показниками. Аналіз сучасного стану підприємств галузі рибництва на перший погляд свідчить про те, що підприємства галузі рибництва - не є найкращою базою для створення кластерів. Але цей аналіз показує, що у цих підприємств немає інших можливостей для успішного розвитку, ніж інноваційний шлях і використання синергії, яка властива кластеру. Інших джерел, іншого потенціалу для розвитку, та й просто для виживання, підприємства рибної галузі в даний момент поки що не мають. Якщо не змінювати організацію діяльності цих підприємств, то модель їх діяльності так і залишиться статичною, і несприятливе соціально-економічний та екологічний стан буде тільки погіршуватися.

Покращити стан справ у галузі рибництва, надати їй динамізму може тільки одне - скористатися наявним у підприємств потенціалом, організувавши виробничі, адміністративні, кадрові та наукові зв'язки принципово іншим чином, а саме, за допомогою об'єднання в кластери.

Кластерні об'єднання – є однією з найефективніших форм організації інноваційних процесів, форм регіонального розвитку, за якої на ринку конкурують вже не окремі підприємства, а цілі комплекси, які скорочують свої витрати завдяки спільній технологічній кооперації. Об'єднання у кластери формують специфічний економічний простір з метою розширення сфери вільної торгівлі, вільного переміщення капіталу та людських



ресурсів, а отже, виконують функції структуроутворюючих та конкурентоспроможних елементів глобальної системи.

Економіка країни, що формуються на основі кластерів, - це модель конкурентноздатної та інвестиційно привабливої економіки, що забезпечує високий рівень та якість життя населення. Кластери потрібні тому, що інноваційні процеси вимагають ресурсів і компетенції, які перебувають часто за межами окремого підприємства; кластери - це сукупність конкуренції та співробітництва, «колективна ефективність», «гнучка спеціалізація»; використання ефектів синергії; кластери - частина більш широкої концепції конкурентноздатності. Кластерні механізми або локальні мережі територіально-виробничі системи – є джерелами та факторами економічного зростання певних територій [3].

В свою чергу сталий розвиток підприємств галузі рибництва являє собою гармонізацію або збалансоване зростання економічної, соціальної та екологічної складових, забезпечення задоволення необхідних потреб усіх членів суспільства за умови збереження й поетапного відтворення цілісності природного середовища, створення можливостей для рівноваги між його потенціалом і вимогами сучасних і майбутніх поколінь.

Економічна складова передбачає економічне зростання на основі мінімізації витрат, раціонального використання ресурсів, економії енергоресурсів тощо. Соціальна складова реалізується через людський розвиток, забезпечення вирівнювання рівнів життя різних соціальних груп, подолання відсталості та бідності, зниження безробіття. Екологічна складова означає збереження і поліпшення навколишнього середовища, єдність біологічних і фізичних природних систем, а також їх життєздатність, оскільки саме від цього залежить і теперішня і майбутня стабільність усієї біосфери.

Одними з найефективніших стимулів формування гармонізованого розвитку галузі рибництва є фінансова складова, тому питання, пов'язані з формуванням і вдосконаленням системи фінансового забезпечення підприємств галузі рибництва та пошуком перспективних джерел її фінансування, набувають актуальності. Це зумовлено обмеженістю фінансових ресурсів, яка притаманна сучасній економічній ситуації, виключною важливістю інноваційних перетворень в економічній і соціальній

сферах країни, а також необхідністю створення ефективних форм діагностики фінансового забезпечення для кожного етапу діяльності.

Перспективним інструментом зміцнення системи фінансового забезпечення та сталого розвитку підприємств галузі рибництва є формування кластеру із урахування існуючого науково – інноваційного потенціалу, рівня господарювання конкретної території, специфіки розвитку галузі рибництва, а також можливих обмежень виробничого, економічного, соціального і екологічного характеру. Утворення таких кластерів зміцнює систему фінансового забезпечення діяльності як самих підприємств галузі рибництва, так і сільських територій, що веде до розвитку і підвищення конкурентоспроможності сільських територій, регіону, держави та дозволяє формувати пріоритети сталого розвитку.

Можна виділити такі ефективні фактори кластерної взаємодії в галузі рибництва:

- зростання продуктивності підприємств та конкурентоспроможності галузі;
- підвищення сприйнятливості до можливостей інновацій та високої спеціалізації;
- розширення доступу до ринків збуту, спеціалізованим постачальникам, послугам, кваліфікованій робочій силі, технологічним знанням;
- підвищення рівня формування інноваційних підприємств;
- більша гнучкість та ефект великого масштабу;
- спільна діяльність;
- колективна ефективність.

Основна мета кластеру в галузі рибництва – підвищити внутрішню та міжнародну конкурентоспроможність його учасників за рахунок спільного співробітництва, наукових досліджень та інновації, освіти тощо.

Таким чином, на сьогоднішній день застосування кластерного підходу в Україні є необхідною умовою для відродження вітчизняних підприємств галузі рибництва, підвищення їх конкурентоспроможності, досягнення високого рівня економічного, соціального та екологічного рівня розвитку регіону та сільських територій.

В останнє десятиріччя кластери та регіональна політика, що заснована на них, слугують найбільш успішним інструментом економічного розвитку регіонів у західних країнах. Кластерні ініціативи, що підтримують форми кооперації між підприємствами, державним сектором та інституціями (університетами, дослідницькими центрами), є рушійними силами економічного зростання та зростання зайнятості в багатьох регіонах світу. Для України особливо актуальним є вивчення регіональної політики розвинених країн, заснованої на кластерному підході в галузі рибництва в контексті орієнтації на вектор європейської інтеграції. Конкурентоспроможними виявляються ті країни, в яких приділяється значна увага формуванню інноваційної моделі розвитку економіки. Досвід країн світу засвідчує, що важливе місце в інноваційній економіці посідають кластери.

Кластери рибництва, в цілому, та підприємств рибництва, зокрема, мають низку переваг порівняно з іншими інтеграційними формами та сприяють розвитку економіки країни за такими напрямками:

- зростання продуктивності підприємств завдяки кращому доступу до робочої сили та постачальників, спеціалізованій інформації, інституціям і розширенню ринків збуту;

- стимулювання інновацій шляхом співпраці з профільними вищими навчальними закладами та відповідними науково-дослідними інститутами;

- здатність впроваджувати швидкі зміни та достатню гнучкість, нижчу ціну експерименту, тиск конкурентів та інших учасників кластера;

- мінімізація ризиків через їх розподіл між учасниками кластеру;

- внутрішнє узгодження дій учасників кластеру, яке сприяє ефективності використання зовнішніх інвестицій, створенню підприємств завдяки кращій візуалізації ніші для нових підприємств, наявності необхідної сировини, комплектуючих і робочої сили;

- розвиток інфраструктури в сільській місцевості [4].

Крім того, особливістю кластерів є те, що механізм їхнього формування та функціонування має можливість мати синергетичний ефект. Останній досягається за рахунок

об'єднання чи спільного використання ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових, інформаційних, інноваційних тощо), зменшення трансакційних витрат, спільного виходу на ринки з виробленою продукцією, врегулювання та збалансованості інтересів учасників такого утворення, формування ефективної системи самоорганізації та управління.

У створенні та подальшому розвитку кластерів рибиництва суттєва роль належить державним управлінським структурам регіону. Ці органи влади повинні не підтримувати окремі підприємства, а допомагати: у становленні партнерських відносин між учасниками кластеру, між радою кластера та обласними управлінськими та іншими структурами; у формуванні нових структур, що необхідні для ефективного функціонування цих структур; у залученні малого підприємництва до участі у роботі кластерів; у стимулюванні модернізації виробництва тощо.

В багатьох країнах Європи та світу розвиток кластерних програм підприємств галузі рибиництва здійснюється саме при підтримці державних, регіональних та місцевих органів.

В аграрному секторі України тільки починають формуватися державні програми підтримки розвитку кластерних програм. Підприємці поки що безсистемно скуповують або перекуповують підприємства в аграрному секторі, а потім розбудовують власні постачальницько-виробничо-збутові ланцюжки або схеми, подібні до мережевого маркетингу.

Світовий досвід дає підстави зробити висновок про те, що застосування кластерних структур галузі рибиництва України дає можливість перейти до високоефективного розвитку підприємств галузі рибиництва, а розвиток підприємств галузі рибиництва в більшій мірі пов'язаний з розвитком відповідних сільських територій країни.

Так кластерний варіант організації та управління процесом розвитку соціально-економічних відносин на селі дозволить покращити рівень життя сільського населення та сприяти розвитку сільських територій. Основою розв'язання цієї задачі повинно стати соціальне партнерство всіх діючих у сільській місцевості структур (як у соціальній, так і матеріальній сферах [5]. Соціальне партнерство підприємств, організацій та установ за регіональних кластерних утворень (через кластерний принцип

відносин) при активній координаційній діяльності державних управлінських структур дає змогу на засадах добровільності, взаємовизнання прав і обов'язків кожної зі сторін обґрунтовано та ефективно діяти щодо раціонального соціально – економічного розвитку сільської місцевості, а разом і з цим і підвищення рівня життя сільського населення.

Не зважаючи на доведену світовою практикою ефективність кластерів, кластеризація на сільських територіях України також перебуває на етапі зародження і потребує більшої цілеспрямованості та організованості з боку як центральних, так і місцевих органів державного управління. Саме вони мають бути зацікавлені в тому, щоб на підвідомчих їм територіях концентрувалися системи взаємодоповнюючих підприємств, спрямовані на підвищення доходності та якості життя сільського населення.

Діяльність направлена на підтримку формування кластерів називається «кластерною політикою» і включає: ліквідацію бар'єрів для інновацій; інвестиції в людський капітал та інфраструктуру; підтримку географічної концентрації пов'язаних підприємств.

«Кластерна політика» є альтернативою перешкоджаючих конкуренції заходів традиційної «аграрної політики», в межах якої здійснюється підтримка конкретних підприємств або галузей.

Говорячи про ефективність застосування кластерного підходу в галузі рибництва, слід зазначити, що разом з підвищенням конкурентоспроможності підприємств – учасників кластеру, досягається ще одна з основних цілей створення кластеру - це перехід до сталого розвитку галузі рибництва за рахунок переходу всіх учасників кластера на інвестиційно – інноваційну модель розвитку, що передбачає використання досягнень науково-технічного прогресу, а також запровадження основ сталого розвитку територій, на яких здійснюють свою діяльність суб'єкти кластеру галузі рибництва.

Глобальні зміни, які відбуваються в результаті активізації інноваційних процесів, вимагають нових підходів до економіко-екологічного розвитку галузі рибництва. У сформованих умовах необхідним стає оновлення форм і методів управління регіональними соціально-економічними системами, одним з

найважливіших напрямів діяльності яких може стати формування відповідної кластерної політики підприємств галузі рибництва в контексті вирішення економіко-екологічних проблем галузі.

Вирішення комплексу проблем, які сьогодні має галузь рибництва України, можливе шляхом формування кластерної політики підприємств галузі рибництва. Кластерна політика – це заходи, що проводяться державними та місцевими органами влади зі створення та підтримки розвитку кластерів на території держави, що включають заходи нормативно-правового забезпечення, інвестиційні, фінансово-бюджетні механізми, інформаційну підтримку тощо [6].

Виникнення, розвиток та функціонування кластерів підприємств галузі рибництва є одним з пріоритетних питань сучасної наукової думки. Особливо це стосується такого аспекту державного управління, як управління регіональним розвитком. Питання кластеру, в цілому, та підприємств галузі рибництва, зокрема, розглядаються як економічне явище, тому його функціонування та розвиток – безпосередньо стосується завдань, на вирішення яких спрямована дія відповідних механізмів державного управління.

До факторів, що досягається за допомогою кластерної політики в галузі рибництва можна віднести:

- відтворення, раціональне використання та охорона водних біоресурсів;
- активізація інноваційної діяльності суб'єктів галузі рибництва за рахунок накопичення знань в кластері та передачі знань, досвіду, навичок, ноу-хау в результаті міграції в кластері висококваліфікованого персоналу, проведення навчальних семінарів для учасників кластерів;
- поліпшення методів вирішення складних завдань;
- гнучкість і швидкість розробок впровадження інновацій;
- внутрішня спеціалізація і стандартизація внаслідок наявності у складі кластера гнучких підприємницьких структур малого бізнесу, що представляють інноваційні точки зростання;
- мінімізація витрат на впровадження інновацій;
- придбання нововведень в рамках міжнародного технологічного співробітництва;
- розвиток підприємництва за рахунок створення потужними виробниками кластеру попиту на спеціалізовані матеріально-

технічні ресурси та послуги;

- розвиток аутсорсингу, коли малі та середні підприємства виробляють продукцію, роботи і послуги для ключових суб'єктів кластера;

- залучення іноземних інвестицій завдяки співпраці суб'єктів кластера із закордонними постачальниками та інвесторами;

- розширення експорту суб'єктами за рахунок спільних маркетингових програм, а також організаційної підтримки експортерів регіону.

Аналіз та узагальнення теоретичних і практичних джерел, присвячених питанню кластерного підходу в рибництві, дає змогу виділити такі напрями правового забезпечення державної політики в зазначеній сфері суспільних відносин:

- розроблення та схвалення Концепції розвитку кластерів у сільському господарстві та рибництві зокрема, як окремого акту або як частини більш загального програмного документу у сфері розвитку агроінноваційного законодавства;

- правову легалізацію поняття «кластер»;

- розроблення та ухвалення законодавчого акту, присвяченого створенню та функціонуванню мережових самоврядних систем, у сфері рибного господарства, зокрема відповідних об'єднань (рибних кластерів).

Необхідною є також реалізація заходів державної політики розвитку рибних кластерів на місцевому рівні більш загального характеру, наприклад, забезпечення відповідної інфраструктури, розроблення та запровадження інформаційних реєстрів і баз, стимулювання інвестицій та ряду інших заходів організаційного й інформаційного спрямування, визначених спільними зусиллями держави, громад і зацікавлених представників підприємств галузі рибництва.

Таким чином, кластерний підхід є одним із визначальних світових трендів розвитку інноваційно-орієнтованої економіки, особливо в аграрному секторі в цілому та галузі рибництва зокрема. А пошук консенсусу між бізнесом і державою щодо обрання моделі участі останньої в розвитку кластерного концепту у сфері рибного господарства цілком може бути ефективним, якщо в основу цього процесу буде покладений принцип досягнення балансу між приватними та публічними інтересами, що узгоджуються та опосередковуються нормами аграрного

права. Спільне розроблення концепції кластерного розвитку галузі рибництва, її належне правове та організаційне забезпечення з урахуванням принципу державно-приватного партнерства та децентралізації може дати позитивний ефект і сприяти активізації запровадження кластерної інноваційної моделі розвитку галузі рибництва в Україні.

#### Бібліографічні посилання

1. Портер М. Конкуренція / М. Портер – Київ, Вид-ви «Знання», 2012. – 523 с.
2. Маршалл А. Принципы экономической науки, т.1, Пер. С англ. – М., «Прогресс», 1993. – 564 с.
3. Кропивко М.Ф. Кластерний підход до управління сільським розвитком / М.Ф.Кропивко // Економіка АПК. - 2014. - №5. - С.55-58.
4. Саблук П.Т. Кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2013. - №11. – С. 3-12.
5. Скупський Р.М. Марикультура Чорного моря – концептуальні засади створення рибогосподарського кластеру / Р.М. Скупський // Економічний форум. – 2015. - №1. – С.86-101.
6. Язлюк Б.О. Методика оцінки рівня згладжування економіко-інституціональної й соціально-економічної асиметрії розвитку внутрірегіональних територій/ Б.О.Язлюк //Зб. наук. праць Черкас. держ. технол. ун-г. – Черкаси: ЧДТУ, 2014. – Вип. 37. – Частина II. – С. 57–63.

© Катан Л.І., Зубко О.В., 2018

### **5.7. Лізинг як джерело оновлення основних засобів в АПК**

Сільське господарство виступає важливою ланкою економіки України, що забезпечує 20% ВВП країни. Ефективність та конкурентоспроможність сільськогосподарського виробництва обумовлена багатьма факторами, вагоме місце серед яких належить основному капіталу. Розвиток галузі потребує відповідного забезпечення і постійного оновлення основних активів. Сьогодні стан основних засобів аграріїв залишається незадовільним, їх зношеність досягає 70%. Тому, одним з суттєвих завдань нарощування



сільськогосподарського виробництва є пошук додаткових джерел фінансування. Таким джерелом, в умовах дефіциту власних фінансових ресурсів, можуть стати лізингові послуги, які виступають альтернативною формою фінансово-кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств.

Лізинг є відносно новою галуззю на фінансовому ринку України, яка може пришвидшити процес оновлення морально застарілої матеріально-технічної бази виробництва та оновити основні фонди різних суб'єктів господарювання. Саме лізинг може значно поживити процеси створення нових підприємств, оновлення існуючого технічного забезпечення підприємств, але важливим є те, що лізинг дає можливість отримати сучасне устаткування, як вітчизняного, так і зарубіжного виробництва. Зважаючи на це, розвиток цієї фінансової послуги на фінансовому ринку України є актуальним і необхідним.

Лізинг – це фінансова операція, у процесі якої формується комплекс майнових і економічних відносин, що виникають у зв'язку з придбанням у власність майна та подальшою здачею його в тимчасове користування за певну плату. Сутність лізингової операції полягає у тому, що лізингоодержувач (за відсутності вільних фінансових коштів) звертається до лізингодавця (лізингової компанії) з метою підписання лізингової угоди, згідно з якою лізингоодержувач має можливість обрати продавця, який володіє необхідним майном, а лізингодавець, у свою чергу, купує це майно (предмет лізингу) і передає лізингоодержувачу в тимчасове володіння і користування на платній основі. Розрізняють оперативний і фінансовий лізинг.

Фінансовий лізинг в Україні – це господарська операція фізичної чи юридичної особи, що здійснюється відповідно до договору (договір фінансового лізингу), згідно з яким особа (лізингоотримувач), що отримує майно в користування від власника цього майна (лізингодавця) і здійснює періодичні виплати (лізингові платежі) власнику майна, як правило, протягом усього строку дії договору. Фінансовий лізинг відрізняється від оперативного лізингу тим, що за економічним змістом фінансовий лізинг – це продаж лізингодавцем майна лізингоотримувачу. Таким чином, економічна сутність фінансового лізингу полягає саме у продажу, а не в оренді майна.

Оперативний лізинг – це господарська операція фізичної чи юридичної особи, що передбачає, згідно з договором оперативного лізингу (оренди), передачу лізингоотримувачу за його замовленням у користування на платній основі предмету лізингу (що підпадає під визначення основних фондів) від лізингодавця на строк, менший, ніж строк, за який амортизується 90% вартості об'єкта лізингу, що визначена в день підписання договору.

Говорячи про місце лізингу як про інвестиційний інструмент управління відтворювальним процесом у системі агропромислового комплексу, треба детальніше розглянути розходження між фінансовим та оперативним лізингом (табл. 1).

З урахуванням зазначених розходжень, лізингоодержувач у тих чи інших конкретних умовах, а також, виходячи зі специфіки сфери своєї діяльності, може вибирати прийнятну форму лізингу. Для аграрних підприємств питання такого вибору має принципове значення. Це залежить від двох обставин.

Таблиця 1

Відмінні риси фінансового та оперативного лізингу

<b>Фінансовий лізинг</b>	<b>Оперативний лізинг</b>
Лізингодавець закуповує майно за замовленням лізингоодержувача	Лізингодавець закуповує майно за своїм розсудом
Придбання лізингоодержувачем предмета лізингу у власність можливо, але тільки після повної виплати його вартості	Лізингоодержувач не наділений правом вимагати придбання предмета лізингу у власність, після сплати вартості і закінчення терміну договору предмет лізингу повертається лізингодавцю
Прямими учасниками лізингової угоди є три агенти: лізингоодержувач, лізингодавець і постачальник (виробник) техніки	Беруть участь два агенти: лізингоодержувач і лізингодавець
Термін договору лізингу порівнюється з тривалістю періоду амортизації	Предмет лізингу може передаватись в лізинг багаторазово протягом усього строку його амортизації
Обслуговування і ремонт машин і устаткування найчастіше здійснює лізингоодержувач	Передбачає забезпечення сервісного обслуговування техніки лізингодавцем

Перша носить суб'єктивний характер. Вона пов'язана з розумінням сутності приватної власності на засоби виробництва. Якщо товаровиробник не надає значною значимості приватній власності, придбання засобів виробництва не є для нього самоціллю, і він розділяє відому ще з часів Арістотеля точку зору, що багатство забезпечує не приватна власність сама по собі, а її використання, то в нього будуть наміри звернутися до оперативного лізингу.

Друга обставина є об'єктивною. Вона визначається характером виробництва. В аграрному секторі технологія виробничого процесу має свої специфічні особливості. У рослинництві виробництво здійснюється поетапно: підготовка ґрунту, сівба, догляд за посівами, збирання врожаю, зберігання продукції. Це припускає використання великої кількості машин і знарядь багатьох видів. Причому кількість їх зростає в багатопрофільному виробництві. Але багато видів техніки використовуються тільки на конкретному етапі виробництва, тобто короткостроково. Велику частину часу вона простоює, що вимагає витрат на її зберігання. Таким чином, низка властивих сільському господарству особливостей обумовлює, що у визначених випадках для товаровиробників економічно вигідним буде застосування схеми оперативного лізингу. Перевага ця підсилюється в зв'язку з тим, що оперативний лізинг передбачає технічне обслуговування предмета лізингу, що рятує лізингоодержувача від витрат на створення власної ремонтно-технічної бази, покупки запасних частин. Позитивно є і те, що при виході техніки з ладу лізингодавець ремонтує чи заміняє її [3].

Лізингова угода – тристороння угода, за якої лізингодавець купує у виробника (власника) майно на вибір лізингоотримувача, що і передається в розпорядження останньому; це лізинговий контракт, що містить суму і термін дії угоди, розмір орендної плати, процентну ставку, залишкову вартість майна по закінченню терміну оренди, протокол прийому майна орендарем від виробника (колишнього власника), умови страхування майна, періодичність платежів, варіанти володіння майном по закінченню терміну оренди, повні реквізити сторін, додаткові умови тощо [4].

Однією з основних умов лізингового договору є визначення розміру лізингових платежів, а саме:

- амортизаційні відрахування, тобто суму, яка відшкодовує під час кожного платежу частину вартості об'єкта лізингу, що амортизується протягом строку, за який вноситься лізинговий платіж;

- плату за користування кредитними ресурсами (суму, що сплачується лізингодавцю як відсоток за залучений ним кредит для придбання майна за договором лізингу);

- комісійну винагороду лізингодавцю за отримане в лізинг майно у відсотках від його балансової або середньорічної вартості;

- відшкодування страхових платежів за договором страхування об'єкта лізингу, якщо об'єкт застрахований лізингодавцем;

- інші витрати лізингодавця, передбачені договором лізингу.

Крім основних умов у договорі лізингу доцільно зазначити: порядок прийому-передачі об'єкта лізингу, права і обов'язки сторін, відповідальність сторін у випадку невиконання чи неналежного виконання умов договору, причини та умови розірвання договору, умови ремонту, технічного обслуговування і страхування об'єкта лізингу [5].

Оподаткування лізингових операцій суттєво відрізняється залежно від виду лізингу. Передача майна в оперативний лізинг не змінює податкових зобов'язань сторін. Лізингодавець збільшує суму валових доходів, лізингоодержувач суму валових витрат на суму нарахованого лізингового платежу за результатами податкового періоду, коли здійснювався сам платіж. Передача майна на умовах фінансового лізингу прирівнюється до продажу об'єкта в момент його передачі. При нарахуванні лізингового платежу, лізингодавець збільшує валові доходи, а лізингоотримувач валові витрати на суму платежу без урахування компенсації частини вартості предмета лізингу. У свою чергу, лізингодавець зменшує відповідну групу основних фондів (за умови, що об'єкт лізингу був на балансі лізингодавця) на суму платежу без урахування відсотків і комісії за послуги лізингу, а лізингоотримувач, відповідно збільшує аналогічну групу фондів [6].

У випадках, коли в майбутніх податкових періодах лізингоотримувач повертає предмет фінансового лізингу лізингодавцю без придбання об'єкта у власність, ця передача позиціонується як зворотній продаж предмета лізингу лізингоотримувачем лізингодавцю.

Оподаткуванню податком на додану вартість підлягають не всі операції. Як приклад можна навести операції передачі або повернення майна раніше переданого в оперативний лізинг [7]. Передача майна у фінансовий лізинг прирівнюється до операції купівлі-продажу, отже, оподатковується податком на додану вартість.

Лізинг як форма інвестування володіє безліччю переваг. Ці переваги можна з відомою часткою умовності поділити на дві категорії: загальні переваги і переваги, що одержує кожний з учасників лізингової угоди. У числі загальних переваг головними є: можливість придбання засобів виробництва при відсутності великого початкового капіталу; лізинг збільшує загальний обсяг інвестицій і прискорює інвестиційний цикл, забезпечує зростання виробничо-технічного потенціалу та його переозброєння на основі впровадження досягнень науки і техніки. Істотною перевагою лізингу є те, що інвестування здійснюється не в грошовій, а в речовинній формі, що дозволяє предмет лізингу негайно задіяти у виробництво, почати випуск продукції, реалізація якої забезпечує надходження засобів для розрахунку по лізингових платежах. Лізинг надає можливість для повного фінансування угоди, він є більш дешевим способом одержання позикових засобів, дозволяє заздалегідь сформулювати систему замовлень.

З позиції інвестування лізинг має істотні переваги перед комерційним кредитом. Він загострює конкуренцію між банками і лізинговими компаніями, що збільшує надходження капіталу у виробництво. Крім того, при лізингу знижується ризик всіх учасників цього процесу, тому що речовинна форма предмета кредитування забезпечує більш великі гарантії по поверненню кредиту, чим його грошова форма.

Відмінними ознаками лізингу як інвестиційного інструмента управління розвитком аграрних підприємств є:

- забезпечення економічних переваг як прямим, так і непрямим учасникам лізингових відносин;

- швидкий вплив на виробничі процеси і його визначальний вплив на одержання позитивних результатів;

- цілеспрямоване використання фінансових ресурсів для рішення конкретної задачі – нарощування виробничого потенціалу агропромислового виробництва;

- забезпечення не тільки кількісних параметрів потенціалу, але і якісне його поліпшення, що додає виробничій структурі можливість більш стійкого функціонування;

- активізація інвестиційних процесів як домінуючого фактору в справі стабілізації виробництва і підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств.

Крім вищезгаданих загальних переваг лізингу як інвестиційного механізму, конкретні вигоди має кожна зі сторін, що беруть участь у цьому процесі. Основні переваги лізингу для:

1. Лізингодержувачів: можливість вибору форм (грошима, натурою) лізингових платежів і обговорення порядку і термінів їх використання; повне фінансування угоди, яке не потребує негайного початку платежів; віднесення лізингових платежів на витрати виробництва; попередження морального старіння техніки; впровадження нових технологій у виробництво; вивільнення засобів для їх подальшого використання; предметом лізингу користуються раніше ніж його викуплять; можливість вибору предмету лізингу.

2. Лізингодавців: одержання додаткового прибутку внаслідок використання прискореної амортизації предмета лізингу; розширення кола клієнтів за рахунок зниження величини лізингової ставки; податкові та амортизаційні пільги; зниження ризику втрат, у зв'язку з неплатоспроможністю клієнта; спрощується доступ до отримання банківських кредитів; одержання пільгового оподаткування на прибуток і ПДВ.

3. Виробників техніки: зниження витрат по збуту продукції; одержання від постійного клієнта повної вартості замовлення; зниження кредитного ризику; через розширення обсягів продажів отримується інформація про конкурентоздатність продукції; знижуються витрати, пов'язані з необхідністю зберігати запаси готової продукції; розширюється коло споживачів; збільшення обсягів продажів.

3. Банків: зменшення ступеня ризику; підвищення рентабельності банківських операцій; нові джерела доходів; спрощення обліку банківських операцій.

4. Державних і місцевих органів влади: створення додаткових робочих місць; зниження соціальної напруженості; збільшення надходження платежів у бюджет; подолання кризових явищ в економіці; поліпшення інвестиційного клімату; впровадження у виробництво досягнень НТП; залучення недержавних інвестицій; активізація підприємницької діяльності; цільове використання кредитних засобів на переоснащення виробництва.

5. Страхових компаній: зростання обсягів страхових послуг, прибутку страхових компаній.

Усе вищесказане акцентувало увагу на перевагах лізингу. Але переваги варто оцінювати з врахуванням того, що лізинг має і недоліки. До їхнього числа відноситься те, що:

- придбання техніки в лізинг може бути для лізингоодержувача більш дорогим, ніж при використанні для цього дешевих кредитних засобів, особливо у випадку відсутності пільг на лізингові операції;

- лізинг надає можливість користуватися технікою тимчасово і не забезпечує на неї право власності;

- якщо техніка, взята у фінансовий лізинг, застаріває морально до закінчення терміну лізингового договору, то лізингоодержувач продовжує здійснювати платежі до кінця дії цього договору;

- умови лізингових платежів найчастіше диктуються лізингодавцем, і ставки встановлюються на гранично високому рівні. Ці витрати, відбиваючись в собівартості, збільшують ціну продукції, що виробляється лізингоодержувачем, знижуючи тим самим її конкурентоздатність.

Але порівняння переваг і недоліків, властивих лізингу, дає підставу зробити однозначний висновок, що перші переважають над другими.

Лізинг може бути вигідний, якщо:

- підприємство не має у своєму розпорядженні необхідного обсягу власних засобів для здійснення капітальних вкладень;

- законодавство надає пільги для здійснення лізингових операцій;

- на вільному ринку відсутні чи наявний дефіцит тієї техніки, що необхідний товаровиробнику, і її можна придбати тільки по лізингу;

- оформлення договору лізингу не вимагає зайвих ускладнюючих процедур.

При відсутності таких переваг і при наявності фінансових ресурсів придбання технічних засобів доцільно робити за рахунок власних коштів.

Лізинг вигідний також для підприємств сільгосподарського машинобудування, тому що він дозволяє оживити виробництво в складних умовах, коли їх виробничі потужності завантажені неповністю. Цю галузь також не обійшла тотальна криза.

Не в меншому ступеню в розширенні лізингових операцій зацікавлені банки, тому що вони одержують можливість вигідно і надійно вкладати кошти, а також страхові компанії, що мають можливість збільшувати обсяг страхових послуг і прибуток.

Для банківських установ надання лізингових послуг – доволі безпечна операція, адже вона базується на принципах цільового використання кредиту та його забезпечення ліквідною заставою. Під час здійснення лізингових операцій банківські установи також отримують переваги і недоліки, зазначені в таблиці 2 [1].

В українських банках також викликає певні труднощі організація лізингового процесу, що, з одного боку, спричинено відсутністю або недосконалістю чітких методик із проведення лізингових операцій та недосконалістю законодавства, а з іншого - лізинг є комплексом послуг із фінансування та подальшого обслуговування об'єкта лізингу, що передбачає включення до лізингового процесу певної кількості учасників. Незважаючи на те, що всі витрати, пов'язані з укладенням лізингового договору, несе лізингоодержувач, складність процедури виступає стримуючим фактором для більшості банків України.

В операціях із фінансового лізингу банк може виступати і як лізингодавець (кредитор), і як лізингоодержувач (позичальник).

Практика використання лізингових операцій комерційними банками України виявила їх безсумнівні переваги для всіх його учасників. Стрімка динаміка розвитку лізингових відносин спонукала банки відокремлювати лізинг як банківську послугу та заснувати власні лізингові компанії.



Таблиця 2

## Характеристика переваг та недоліків лізингу для банків

Переваги	Недоліки
Розширення кола банківських операцій, зростання числа клієнтів і, відповідно, збільшення доходів	Складна організація лізингової угоди через значну кількість учасників
Зниження ризику втрат від неплатоспроможності клієнтів. Під час здійснення лізингових операцій банк залишається власником майна, переданого в оренду, отже, під час порушення умов договору він може зажадати повернення переданого в оренду майна. Ця обставина забезпечує можливість проведення лізингових операцій з клієнтами, чие фінансове положення викликає сумнів, наприклад із кооперативами, малими підприємствами	Можуть бути вищі адміністративні витрати, тому вважають, що ціна лізингу може бути нижчою або дорівнювати ціні позики тільки за наявності певних податкових пільг
Лізингодавець (банк чи лізингова компанія) має право нараховувати на майно, передане йому в оренду, амортизаційні відрахування, що не обкладаються податком, і можуть служити джерелом коштів для закупівлі нового майна	НТП робить об'єкт лізингу застарілим, під час фінансового лізингу орендні платежі не припиняються до завершення угоди
Величина орендної плати за надання майна в рамках лізингу може бути вищою, ніж процентна ставка по довгостроковим кредитам, виданих на той же термін. Це положення виправдовує надання клієнту крім позички реального її наповнення у вигляді машин і устаткування, а також іншого майна	Вартість лізингу є вищою, ніж позики, оскільки ризику зносу устаткування лягають на лізингодавця
Під час здійснення лізингових операцій банк зараховує на свій рахунок орендну плату на визначену дату, що набагато спрощує нарахування і облік відсотків за кредитами у процесі довгострокового кредитування	–

Створення банком власної лізингової компанії вирішує одну з найголовніших проблем, з якими стикаються лізингові компанії в процесі своєї діяльності – пошук джерел фінансування для реалізації власних проєктів [8].

Кредитуючи дочірню лізингову компанію, банк може відкривати перед нею доступ до стабільного та довготермінового фінансування, завдяки чому останні отримують значну

конкурентну перевагу, а банк, своєю чергу, отримує додаткове джерело прибутків та сприяє диверсифікації ризиків і підвищенню ліквідності. Нині лізингові операції, довівши свою ефективність для лізингоотримувачів та прибутковість для лізингодавця, активно застосовуються в різних галузях економіки.

Слід зазначити, що мінімізувати ризики за лізинговими операціями або повністю їх виключити можливо, для цього потрібно ретельно обдумати згоду на надання лізингу, провести комплексний аналіз лізингоотримувача, розробити графік грошових надходжень. Багато науковців вважають, що лізингові схеми мають понижений ступінь ризику.

Сприяння активізації лізингу на пільговій основі для сільського господарства з боку держави, стимулює фінансові можливості сільськогосподарських підприємств. Крім того, збільшення частки пільгових довгострокових кредитів через фінансові установи, привертає увагу суб'єктів ринку сільськогосподарської продукції до лізингових операцій та поєднує у собі відносини оренди та способи кредитування, тим самим забезпечуючи потреби у фінансуванні в рамках інвестиційного попиту. При цьому лізинг прискорює фінансові процеси, трансформуючи кредитні ресурси у функціонуючий механізм, створюючи стимули сільськогосподарських підприємств до накопичення власних фінансових ресурсів.

Світовий досвід показує, що 25-30% інвестицій у розвинутих країнах припадає на лізингові операції. Один з найбільш ефективних методів стимулювання розвитку лізингу – запровадження податкових пільг для учасників лізингової угоди. Наприклад, одна з причин швидкого розвитку лізингу в США – податкові пільги: прискорена амортизація та інвестиційна податкова пільга (до 10% вартості нових інвестицій відраховуються із суми податку). У Великобританії діє 25% знижка на вартість обладнання, яка списується на амортизацію за методом прискореної вартості, при цьому перший рік дії лізингової угоди не оподатковується [2].

Необхідно зазначити, що нарощуванню масштабів державної лізингової діяльності та розвиток приватних лізингових компаній в галузі сільського господарства за наявності достатнього обсягу фінансування агролізингових операцій у сільськогосподарському

виробництві України може підвищити платоспроможність вітчизняних сільськогосподарських підприємств, збільшити конкурентні можливості суб'єктів ринку лізингових послуг, і, як наслідок, зменшити вартість лізингових угод. Тому, слід звернути увагу на те, що фінансові процеси в сільському господарстві в умовах зміни форм фінансово-кредитного забезпечення та рівноваги зовнішнього фінансового оточення, повинні конструювати безперервний рух фінансових ресурсів з позиції відновлення їх попиту на кредитні так і інвестиційні потреби сільськогосподарських підприємств, поліпшуючи цінову кон'юнктуру, не вдаючись до реструктуризації виробництва, вивільнення і консервації майнових комплексів.

На відміну від українських чиновників, їх європейські колеги добре розуміють, наскільки залежить зростання економіки від розвитку фінансового лізингу і ніяких секретів тут немає. Фінансовий лізинг забезпечує капітал, який потрібен підприємцям для розвитку бізнесу. Це допомагає їх бізнесу зростати і отримувати прибуток. Це призводить до оздоровлення економіки, створення робочих місць, сприяє інноваціям і завоюванню нових ринків, які вимагають значних капіталовкладень.

Таким чином, лізингові операції – відносно молодий вид діяльності фінансових установ в ринковій економіці, але його запровадження та вдале використання є досить потужним перспективним джерелом поповнення матеріально-технічного забезпечення. Україні потрібно уже сьогодні створити всі умови для використання переваг лізингу. Але основними чинниками, що стримують розвиток лізингу в Україні, є: нестабільна макроекономічна ситуація і недостатня увага держави до проблем реального сектора економіки; висока вартість лізингових послуг внаслідок обмеженості доступу лізингодавців до дешевих фінансових ресурсів; низька кредитоспроможність потенційних лізингодержувачів; низький рівень якості вітчизняної техніки та орієнтація високорентабельних підприємств на закупівлю імпоротної техніки і обладнання тощо. Проте ця сфера має значні перспективи розвитку, що можливо лише за умови створення сприятливого економічного та правового середовища.

У сучасних умовах лізингові відносини є повністю залежними від банківського кредитування. Аналіз сучасного

стану фінансових послуг показав, що лізинг поступово набуває популярності, стаючи перспективним напрямом банківської діяльності, адже нині реальними суб'єктами господарювання, які можуть надавати лізингові послуги, незважаючи на необхідний накопичений капітал, можуть виступати лише банківські установи. Зважаючи на це, зараз банківська система рухається в напрямі створення підконтрольних дочірніх лізингових компаній. Державі необхідно стимулювати банки до проведення лізингових послуг, що характерно в практиці розвинутих країн світу, шляхом надання їм певних пільг, які дадуть змогу активізувати цей вид фінансового інструменту.

#### Бібліографічні посилання

1. Горбатенко О.А. Проблеми та перспективи розвитку лізингових відносин в Україні / О.А. Горбатенко // Фінанси України. – 2012. – №13. – С. 123-126.
2. Драган Т.М. Ринок фінансового лізингу у цифрах / Т.М. Драган // Лізинг в Україні: Інформаційно-аналітичний бюлетень. – 2013. – № 2. – С. 8-12.
3. Куліш Т.В. Економічні і правові основи становлення лізингових відносин / Держава та регіони. Серія: Економіка і підприємництво. – 2007. – №2. – С. 145-148.
4. Осовська Г. В. Економічний словник / Г. В. Осовська, О. О. Юшкевич, Й. С. Завадський. – К. : Кондор, 2007. – С. 164-165.
5. Про фінансовий лізинг : Закон України від 16 груд. 1997 № 723/97-ВР зі змінами та допов. [остання редакція від 16 січ. 2004 р.]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
6. Про оподаткування доходів підприємств: Закон України від 28 груд. 1994 р. № 334/94-ВР зі змінами та допов. [поточна редакція від 01 січ. 2010 р.]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
7. Про податок на додану вартість : Закон України від 03 квіт. 1997 р. № 168/97-ВР зі змінами та допов. [остання редакція від 01 січ. 2010 р.]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
8. Ярошевич Н.Б. Переваги та недоліки лізингу як виду кредитування засобів виробництва в Україні / Н.Б. Ярошевич // Збірник науково-технічних праць Наукового вісника НЛТУ України. – 2009. – Вип. 195. – С. 241-246.

© Карасьов О.П., Миронова Р.М., 2018

## **5.8. Особливості використання ф'ючерсів як біржових фінансових інструментів хеджування ризиків агропромислового комплексу**

Управління ризиками має важливе значення у забезпеченні успішної діяльності компаній. Високі рівні ризику можуть призвести до суттєвих втрат та збитків, критичні та катастрофічні – загрожувати навіть існуванню підприємства. В повній мірі вказане стосується і діяльності підприємств АПК – адже для цього сектору характерні значні особливості, які формують і особливості у сфері ризик-менеджменту. Саме тому було розроблено широке коло підходів та методів управління ризиками, які направлені на зниження ймовірності виникнення втрат та їх мінімізацію.

Важливим методом управління ризиком є хеджування з використанням похідних фінансових інструментів, яке може широко використовуватись в АПК.

Біржова торгівля вже сотні років виступає одним із регуляторів розвитку світової економіки, адже відкриває юридичним особам доступ до позичкового капіталу шляхом випуску цінних паперів, сприяє і забезпечує переливання капіталу з однієї сфери діяльності в іншу, відкриває нові можливості для управління державним внутрішнім боргом країн світу, виступає в якості економічного стабілізатора, який вбудовано в систему товарно-грошових відносин та при цьому сприяє тривалому і динамічному розвитку господарського механізму. Результати такої торгівлі слугують економічним барометром ділової активності, показниками якого виступають спеціально розраховані індекси кон'юнктури, що дозволяють аналізувати поточний стан ринків, національної та світової економіки, складати економічні прогнози. Біржі також виконують роль регулятора світових цін на товари масового товарообороту, забезпечують страхування цінових і курсових ризиків[1].

Торгівля ф'ючерсами проводиться на всіх без винятків провідних світових біржах, що, безумовно, свідчить про їх ефективність. Лише 2-3% укладених контрактів виконуються, всі ж інші ліквідуються офсетними угодами. Як правило, учасники біржової торгівлі не прагнуть стати власниками базового активу укладеного деривативу, а переслідують спекулятивні цілі чи

бажають захеджувати свої цінові та кон'юнктурні ризики на позабіржовому аграрному ринку. За рахунок присутності великої кількості спекулянтів та хеджерів, великої кількості біржових угод досягається висока ліквідність біржової торгівлі[2].

Ф'ючерсний контракт (futures) – це стандартизований строковий біржовий договір, який встановлює зобов'язання придбати чи продати базовий актив визначеної кількості та якості у встановлений час у майбутньому за ціною, що встановлена на централізованому регульованому біржовому аукціоні. Залежно від виду базового активу, який лежить у його основі виділяють товарні ф'ючерси (commodity futures), базовим активом яких є такі товари, як зерно, кукурудза тощо та фінансові ф'ючерси (financial futures), базовим активом яких є фінансові інструменти, такі як відсоткові ставки, валюта, акції, казначейські облігації, фондові індекси тощо. Всі ф'ючерсні контракти є стандартизованими за всіма параметрами. Стандартизація ф'ючерсного контракту означає уніфікацію таких його умов, як вид базового активу, його споживча вартість, кількість, базова якість, розмір доплат за відхилення від вимог якості, умови та строки поставки, форма оплати, санкції за порушення умови контракту, порядок здійснення арбітражу тощо. Єдиним компонентом, який змінюється в процесі проведення біржових торгів протягом строку дії контракту, є ціна ф'ючерсу. Всі ці стандартизовані умови розробляються та затверджуються відповідною біржею таким чином, щоб певні ф'ючерсні контракти були взаємозамінними. Річ у тому, що, як правило, більшість ф'ючерсних контрактів виконуються не поставкою товару, а укладанням зворотного договору (офсетного) щодо такої ж кількості базового активу. Тобто для того щоб припинити зобов'язання за ф'ючерсним контрактом на купівлю певного базового активу, укладається новий ф'ючерсний контракт на продаж такої ж кількості та якості базового активу, і навпаки. Фактично відбувається взаємозалік вимог шляхом укладення так званого зворотного договору. Саме для цього ф'ючерси повинні бути стандартизованими, щоб можна було легко знайти два ідентичних контракти та провести взаємозалік вимог за ними.

Сам процес укладання ф'ючерсів відбувається без демонстрації базового активу. Тому ф'ючерсний ринок часто називають «паперовим» ринком, оскільки всі договори

фіксуються лише на «папері» і рідко справа доходить до фактичної поставки[3].

На початковому етапі роботи ф'ючерсного ринку можна очікувати, що головними учасниками будуть виробники сільгосппродукції, які для повернення кредитів виставляють на продаж на біржовому майданчику форвардні або ф'ючерсні контракти. Це стосується також і переробних підприємств. Ці учасники торгів через своїх представників-брокерів, які будуть вирішувати питання продажу та купівлі сільгосппродукції через гарантовані біржові контракти за прогнозованими цінами. Трейдери, які через своїх представників-брокерів будуть формувати обсяги сільгосппродукції на експорт, а також здійснювати хеджування. Елеватори, які через своїх представників-брокерів будуть продавати свої обсяги зерна. Професійні брокерські контори, які на замовлення своїх клієнтів-хеджерів і спекулянтів будуть здійснювати операції на ф'ючерсному ринку[4].

Таким чином, головним для початку функціонування ф'ючерсного ринку буде максимальне залучення на біржовий майданчик великих обсягів зерна, тобто ф'ючерсні майданчики повинні бути максимально близькими до виробників, а це означає, що роль регіональних товарних бірж-учасників ф'ючерсного ринку буде дуже велика, якщо не головна.

Міжнародна асоціація свопів і дилерів (International Swaps and Derivatives Association) констатує, що в останні роки більше як 90% з 500 найбільших компаній світу використовують похідні інструменти/ деривативи (біржові, небіржові) для ефективного управління та хеджування своїх ризиків. На світовому біржовому ринку переважає торгівля ф'ючерсами і опціонами (більше 70%). Ф'ючерси, відповідно, на 95% застосовуються у стратегії хеджування. Аналіз світового обігу біржових інструментів на 84% найбільших біржах вказує про збереження тенденцій домінування ф'ючерсів. Структура системи ф'ючерсної торгівлі в Україні обумовлює включення на першому етапі регіональних біржових ф'ючерсних майданчиків, тому доцільною є організація біржових торгів на основі електронної торгової платформи. Це дасть можливість за єдиними правилами одночасно проводити біржові торги на декількох біржових майданчиках за участю брокерів, які перебувають на біржових майданчиках або за віддаленими біржовими терміналами[4].

Система ф'ючерсних біржових торгів повинна мати розрахунково-клірингову підсистему, яка забезпечить взаємодію з учасниками біржових торгів на всіх майданчиках одночасно, а також інтегрованість кожної операції. Кліринговий банк, який бажано вибрати за конкурсом, повинен мати свої підрозділи в тих містах, де розташовані електронні ф'ючерсні майданчики, або мати банки-посередники. Можливе створення консорціуму українських та іноземних банків, який буде гарантом прозорості біржового клірингу. Дотримання правил і принципів відкритих і прозорих аукціонів та торгів дозволяє виявити справедливі ціни, а також врахувати інтереси всіх учасників процесу.

Наявність конструктивного діалогу безпосередньо з учасниками процесу сприятиме можливості створення актуальної працеспроможної моделі функціонування біржового ринку сільськогосподарською продукцією.

Прозорі ринки ф'ючерсів могли б стати базовим активом для товарного індексу, що дасть суттєві плюси: деривативи вивільняють вартість; покупці і продавці отримують постійні сигнали про ціну; з'являється можливість управляти цінним ризиком за допомогою хеджування; спрощується процес ухвалення рішень виробником[4]

В Україні біржовий механізм сприймається більшістю товаровиробників агропродовольчої продукції лише як інструмент при проведенні державних закупівельних і товарних інтервенцій. Вагомою проблемою у системі торгівлі сільськогосподарською продукцією є відсутність налагодженої інфраструктури. Відомо, що товаровиробники галузі знаходяться під впливом значного варіювання цін на сільськогосподарську продукцію на національних і міжнародних ринках. Однак споживачі й уряди намагаються їх стабілізувати через використання ф'ючерсів та опціонів[5].

На підставі аналізу праць зарубіжних і вітчизняних учених, колектив науковців під керівництвом В.І.Успенко [6, с.52-54] виділив 11 основних причини, які перешкоджають створенню біржового ринку строкових контрактів:

1. Відсутність інфраструктури. Для формування ефективної інфраструктури біржі, особливо біржі, на якій укладатимуться ф'ючерсні контракти, необхідно дотримуватись таких умов: чітке складське і розрахункове обслуговування, наявність технічного



та інформаційного оснащення, оскільки воно має повністю обслуговувати торги на біржі.

2. Відсутність єдиного законодавчого регулювання. Для нормального функціонування і розвитку будь-якого ринку, в тому числі біржового товарного ринку, необхідно мати чітку законодавчу і нормативну базу, яка визначатиме умови роботи як самого ринку, так і його учасників. В Україні відсутнє єдине законодавче поле, яке б регулювало і регламентувало біржовий ринок. Товарні, фондові та валютна біржі, які існують в Україні, регулюються окремими законами і законодавчими актами, котрі багато в чому суперечать один одному.

3. Незначна кількість покупців і продавців. Через незначну кількість покупців і продавців на товарних біржах, які здійснюють торгівлю сільгосппродукцією, торговельні сесії з реалізації цього виду продукції проводяться в основному один раз на тиждень. Далеко не кожна торговельна сесія закінчується укладанням контрактів, оскільки дуже часто це пов'язано з відсутністю покупців або продавців. Однією з основних причин такої ситуації стало введення «індикативних цін». Про незначну кількість покупців і продавців на товарних біржах свідчить і той факт, що в середньому близько 3% від загального обсягу виробленої сільськогосподарської продукції реалізується через товарні біржі. Основним каналом реалізації такої продукції залишаються комерційні структури.

4. Відсутність професійних учасників (хеджерів, спекулянтів).

Професійні учасники залежно від цілей і операцій, які проводяться, поділяються на хеджерів, спекулянтів та арбітражерів. На українських товарних біржах таких категорій учасників немає.

5. Відсутність стандартних контрактів. У даний час на товарних біржах кожен укладений контракт носить індивідуальний характер. У стандартному контракті чітко вказано вид товару, його якість, обсяг контракту, умови оплати і термін поставки. З упровадженням в практику біржових торгів стандартних контрактів буде забезпечена взаємозамінність контрактів, тобто при невиконанні будь-якою із сторін зобов'язань за біржовим контрактом біржа має знайти необхідний обсяг продукції і замінити контрагента, гарантуючи, таким чином, виконання зобов'язань за укладеним на біржі контрактом.

Розробка біржами стандартних контрактів і впровадження їх у практику біржової торгівлі є складним і важливим кроком на шляху до впровадження в біржовій практиці строкових контрактів. Кожна товарна біржа має займатися вивченням ринку і розробкою стандартних контрактів з метою їх впровадження на практиці.

6. Відсутність механізму клірингу, тобто взаєморозрахунків по зобов'язаннях сторін. В основі системи клірингових розрахунків лежить система гарантійних вкладів учасників біржової операції.

7. Невелика кількість контрактів, що укладаються.

8. Відсутність системи страхування ризиків.

9. Неадекватне ціноутворення.

10. Відсутність гарантій виконання зобов'язань за біржовими операціями. Гарантії виконання зобов'язань за біржовими контрактами здійснюються завдяки біржовим системам клірингу і розрахунків. Фактично ці функції має виконувати Розрахункова палата біржі. В процесі біржової торгівлі Розрахункова палата виконує ряд функцій, до основних з яких можна віднести наступні – виконання взаєморозрахунків, забезпечення гарантій, забезпечення прибутковості. В основі виконання взаєморозрахунків лежить система маржевих внесків кожного з учасників торгів.

На вітчизняних товарних біржах навіть якщо контракт укладений, не завжди він виконується або якась із сторін не може його виконати. Ризик невиконання зобов'язань по контрактах повинна брати на себе Розрахункова палата, і після укладення контракту для покупця і продавця другою стороною за контрактом є саме вона. Розрахункова палата біржі після укладення контракту виступає як посередник між покупцем і продавцем.

11. Відсутність ринку строкових контрактів, до яких відносяться форвардні, ф'ючерсні, опційні, своп-контракти та контракти, які набули поширення в країнах Заходу – так звані синтетичні комбінації (наприклад, опціон на ф'ючерсний контракт). На вітчизняних товарних біржах строкові контракти де-факто представлені лише однією групою – форвардними контрактами[6].

За дослідженнями Є.М.Кирилюк [2] на вітчизняному біржовому аграрному ринку ф'ючерси як біржові інструменти

мало використовуються, відсутні прозорі й ефективні механізми ціноутворення. За такої ситуації вітчизняні біржі не можуть бути «індикатором» ринкових цін. Вони не здатні організувати конкурентну оптову торгівлю, формувати реальні ринкові ціни та забезпечити цінову стабілізацію ринку.

Неефективне функціонування вітчизняних товарних бірж пояснюється дією таких чинників:

1. Незацікавленість сільськогосподарських товаровиробників у реалізації продукції на біржах через:

а) непоодинокі випадки, коли керівники сільськогосподарських підприємств надають перевагу реалізації продукції за тіншовими схемами – таким чином вони мають власний зиск, а також мінімізуються податкові платежі до бюджету;

б) торгувати на біржах мають право лише зареєстровані брокерські контори, і для здійснення торгівлі на біржах сільгоспвиробникам необхідно або наймати брокера (сплачуючи йому відповідну винагороду), або реєструвати власну брокерську контору й сплачувати членські внески. У будь-якому разі виробнику необхідно нести додаткові витрати, авансувати для цього відповідні оборотні кошти;

в) у разі надання пільгових брокерських місць на біржах виробники втрачають багато часу на оформлення відповідних документів, а також контрактів за результатами укладених під час біржової сесії угод і виконання даних контрактів, водночас сільськогосподарське виробництво вимагає чіткого дотримання технологічних операцій, і втрата часу означатиме для виробників порушення процесу виробництва.

2. Незначний обсяг попиту на біржовому ринку сільськогосподарської продукції через зацікавленість трейдерів у закупівлі продукції з поля або току за заниженими цінами у слабо поінформованих щодо цінової ситуації виробників.

3. Відсутність ефективного державного контролю та недосконалість нормативно-правового забезпечення діяльності бірж. Координацію біржової торгівлі аграрною продукцією здійснюють органи самоуправління Національної асоціації бірж України (НАБУ) та Союзу аграрних бірж України (САБУ), які відстоюють, передусім, інтереси самих бірж.

Практика свідчить, що контрагенти часто відмовляються від оформлення укладених під час біржової сесії угод, не

знаючи якихось значних збитків. Біржі можуть реєструвати укладені на позабіржовому ринку угоди, при цьому до них не застосовуються жодні санкції.

4. Необґрунтовано велика кількість бірж. Як наслідок, ступінь концентрації товарообігу на більшості бірж (на відміну від західних аналогів) залишається дуже низьким, що має ряд негативних наслідків.

5. Практична відсутність торгівлі ф'ючерсними контрактами й опціонами. Хоча у всьому цивілізованому світі переважна більшість укладених на біржах угод – це ф'ючерсні угоди, і біржі виконують функцію генерування не самих ринкових цін на товари, а упереджувальних цінових сигналів через ціни ф'ючерсних контрактів. Створення ТБ «Українська ф'ючерсна біржа» не активізувало торгівлю ф'ючерсними контрактами через недосконалість організаційно-правових засад функціонування ринку ф'ючерсів, відсутність обігу складських свідоцтв на вторинному ринку, не впровадження ефективного механізму функціонування розрахунково-клірингової палати, яка б здійснювала розрахунки з контрагентами ф'ючерсних угод.[2]

В якості стратегічного напрямку в Україні доцільно прийняти розвиток єдиного електронного біржового ринку сільськогосподарської продукції. Подібний підхід до вирішення завдань такого ж рівня показав свою ефективність за кордоном. Нині у світі створено багато електронних торгових майданчиків, у тому числі у сфері торгівлі сільськогосподарською продукцією ([horsepower.com](http://horsepower.com); [dairy.com](http://dairy.com); [globalfoodexchange.org](http://globalfoodexchange.org); [ecpg.net](http://ecpg.net); [sugeronline.com](http://sugeronline.com) та ін.).

Аналіз складу учасників цих та аналогічних зарубіжних майданчиків свідчить, що істотну їх частку становлять фермери, фермерські кооперативи, оптові та дрібнооптові продавці, виробники сільськогосподарської техніки, мінеральних добрив тощо.

У світі нараховується понад 30 товарних бірж, що використовують системи електронної торгівлі. Нові електронні системи були введені на товарних біржах Австрії, Бельгії, Фінляндії, Італії, Японії, Сінгапуру, Іспанії, Швеції, США і Великобританії. На більшості з них торгівля ведеться винятково електронним способом. Протягом останнього десятиріччя кількість систем електронної торгівлі на товарних біржах різко збільшилася.

Більшість нових бірж, торгівля на яких почалася після 1990 року, зволіли використовувати винятково електронні системи, відмовившись від традиційного біржового «кільця». Згідно із загальносвітовою практикою, електронна торгівля відіграє роль ефективного механізму товаропросування, оптимізуючи зв'язки між покупцями й продавцями, сприяючи економії транзакційних витрат. У поєднанні з іншими чинниками оптимізації функціонування вітчизняного аграрного ринку освоєння електронної форми торгівлі сприяє його переходу на більш високий рівень свого розвитку, який виключає багато непотрібних ланок товаропросування, присутність тіншового сегменту ринку, знижує високі транзакційні витрати, підвищує роль безпосередніх товаровиробників на ринку. [2].

Важливим чинником щодо ф'ючерсної торгівлі в Україні є те, що на прозорому ринку щорічно будуть активи підприємств у формі зобов'язань з виробництва і постачання сільгосппродукції. Якщо через прозорий організований ринок буде продаватися не менше трьох четвертих всього виробленого зерна та насіння соняшнику, то з гарантованим строкових біржових інструментів (форвардами, ф'ючерсами, опціонами) проходитиме до 26 млн. тонн зерна на суму приблизно 9 млрд. грн. А це гарантовані надходження до бюджету, значне спрощення механізмів кредитування тощо [4].

Другим важливим фактором на користь ф'ючерсної торгівлі є те, що в Україні формується інтегрований ринок такої важливої продукції, як пшениця, ячмінь, кукурудза, насіння соняшнику. На сформованому інтегрованому ринку України буде забезпечено автоматичну корельованість з цінами на світових ринках сільгосппродукції, тобто Україна буде мати найбільш вигідну ціну на свою стратегічну сільгосппродукцію 3 .

Третім важливим фактором на користь ф'ючерсної торгівлі є формування прозорого ринку і насичення його біржовими інструментами. Третім важливим фактором на користь ф'ючерсної торгівлі є формування прозорого ринку і насичення його біржовими інструментами , які забезпечать: гарантовані замовлення по продажу для виробників і трейдерів; гарантовані замовлення по закупівлі для переробників і трейдерів; прогнози ціни на сільгосппродукцію на термін до півроку; зниження ризику від ринкових коливань цін; гарантії при виконанні біржових контрактів; механізми гарантованого повернення

кредитів виробникам сільгосппродукції; вихід на світові біржові ринки сільгосппродукції строкових контрактів з українськими специфікаціями товарів.

Четвертим і, напевно, найважливішим фактором на користь ф'ючерсної торгівлі є те, що у всіх виробничих регіонах працюють 11 товарних бірж, об'єднаних у Національну асоціацію бірж України (НАБУ), які забезпечують 95% біржового обороту сільгосппродукції в Україні. На цих біржах торгівля сільгосппродукцією у цілому проходить на умовах спот, але ці біржі мають певну інфраструктуру, кваліфікованих працівників, членів бірж і брокерів з числа виробників, переробників і трейдерів. Біржі мають об'єднаний інформаційний центр НАБУ. Просування біржових ф'ючерсних майданчиків до учасників ринку сільгосппродукції, використання інфраструктури діючих товарних бірж - це запорука успіху становлення ф'ючерсного ринку в Україні.[ 4]

#### Бібліографічні посилання

1. Кривов'язюк І.В. Особливості організації та тенденції розвитку біржової торгівлі на сучасному етапі розвитку економіки/ І.В. Кривов'язюк // Економічний форум.-2016.-№4.-с.22-31.

2. Кирилюк Є.М. Розвиток біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією в Україні/ Є.М.Кирилюк// Вісник Черкаського університету.-2015.-Серія «Економічні науки».-№ 12 (345).-с.46-53

3. Прудко А.В. Ф'ючерсні та форвардні контракти як інструменти захисту від недружніх поглинень/ А.В.Прудко// Наукові записки.-2007.-Том 64. Юридичні науки.- с.41-43

4. Мещерякова Т.К. Проблеми та перспективи біржової торгівлі сільгосппродукцією// Матеріали XLV Науково-технічної конференції ВНТУ, Вінниця, 23-24 березня 2016 р. - Електрон. текст. дані. - 2016. - Режим доступу <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2016/paper/view/430>

5. Гура А.М. Сучасний стан та проблеми розвитку біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією в Україні/ А.М.Гура// Агросвіт.-2013.-№22.-с.10-13

6. Аналіз діяльності біржового ринку України// Звіт про науково-дослідну роботу викладачів кафедри фінансів і кредиту ХНУБА (№ держреєстрації 0113U003683) під керівництвом В.І.Успенко.-2015.-74с.-Режим доступу: [www.fin.kharkov.ua/docs/science/2015/exchange.docx](http://www.fin.kharkov.ua/docs/science/2015/exchange.docx)

© Зоренко О.В., 2018

## **РОЗДІЛ 6. МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ВЗАЄМОДІЇ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ З ПІДПРИЄМСТВАМИ**

### **6.1. Методологічні підходи до оцінювання трансформації на мікрорівні з позиції фінансово-економічних критеріїв її розвитку**

В умовах сьогодення все більш важливим фактором розвитку всіх суб'єктів господарювання стає людський чинник, ключовим виразом якого є людський капітал в кращих його проявах.

Суспільно-економічний прогрес, ринкові механізми, конкуренти і бажання підприємницьких структур функціонувати максимально прибутково є причиною динамічних змін і трансформаційних процесів на різних рівнях господарювання, у тому числі, і в роботі підприємств і корпорацій.

Саме ці аспекти є підґрунтям в діяльності корпорацій до аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища і необхідності запровадження різного роду трансформацій під певні перспективи свого рентабельного існування.

Для забезпечення ефективності трансформаційних процесів необхідно розуміти суть такого явища як трансформація. Поняття «трансформація» сьогодні широко використовується в науковій і практичній діяльності. Воно охоплює різні явища суспільного розвитку і йому приділяється достатньо багато уваги. Однак, чіткого, зрозумілого і загальновизнаного визначення даного поняття в економічній науці і практиці і до теперішнього часу не існує. Природу трансформації економіки досліджували такі відомі вітчизняні вчені як: О. Амоша, А. Гальчинський, В. Геєць, В. Базилевич, С. Мочерний, І. Жиляєв, Н. Гражевська та ін. Дослідженням трансформаційних процесів на рівні суб'єктів господарювання на сьогодні займаються такі українські науковці як: О. Кузьмін, А. Кравець, І. Тимчишина та ін.

У Великій радянській енциклопедії [1] трансформація в загальному виді представляється як зміни, перетворення. В інших роботах трансформація або просто використовується авторами в певному контексті, без пояснення її змісту, або тлумачиться достатньо спрощено, тобто без необхідних акцентів на суттєвих

ознаках даного поняття [2, с. 46; 3, с. 22; 4, с. 63; 5, с. 15; 6, с. 45; 7, с. 155; 8, с. 57; 9, с. 25; 10, с. 21 та ін.].

Зрозуміло, що в таких трактовках цього недостатньо, щоб відобразити основний зміст трансформації у загальнотеоретичному контексті.

Розглянуті вище положення і характеристики дозволили нам запропонувати власне визначення понять «економічна трансформація» та «економічна трансформація підприємства».

Перше, на чому хочеться наголосити, це на тому, що економічна трансформація (як і будь яка інша трансформація) здійснюється і має місце тільки в межах економічного розвитку (країни, регіону, галузі, підприємства), що відображено на рис. 1.

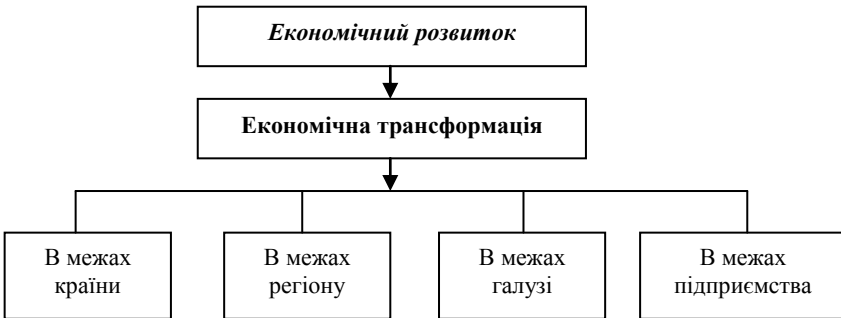


Рис. 1 Основні види економічної трансформації по критерію меж виникнення і здійснення

Другий наголос пов'язаний з передумовами появи такого явища як економічна трансформація. З цього приводу всі передумови ми розділяємо на два види:

- 1) об'єктивні (зовнішні, незалежні);
- 2) суб'єктивні (внутрішні, залежні).

Об'єктивні передумови трансформаційного процесу вказують на те, що вони не залежать від бажання суб'єкта і сприймаються їм як певна даність.

Особливу увагу треба приділити суб'єктивному чиннику. Від обсягу і якості даного чинника залежить динаміка і якість економічної трансформації на підприємстві.

Яскравим і наочним прикладом, який характеризує, з одного боку, економічну трансформацію, а, з іншого боку передумови її появи, причому у єдності двох видів передумов



(об'єктивних і суб'єктивних), на наш погляд, є наступні зміни в економічному розвитку (рис.2).

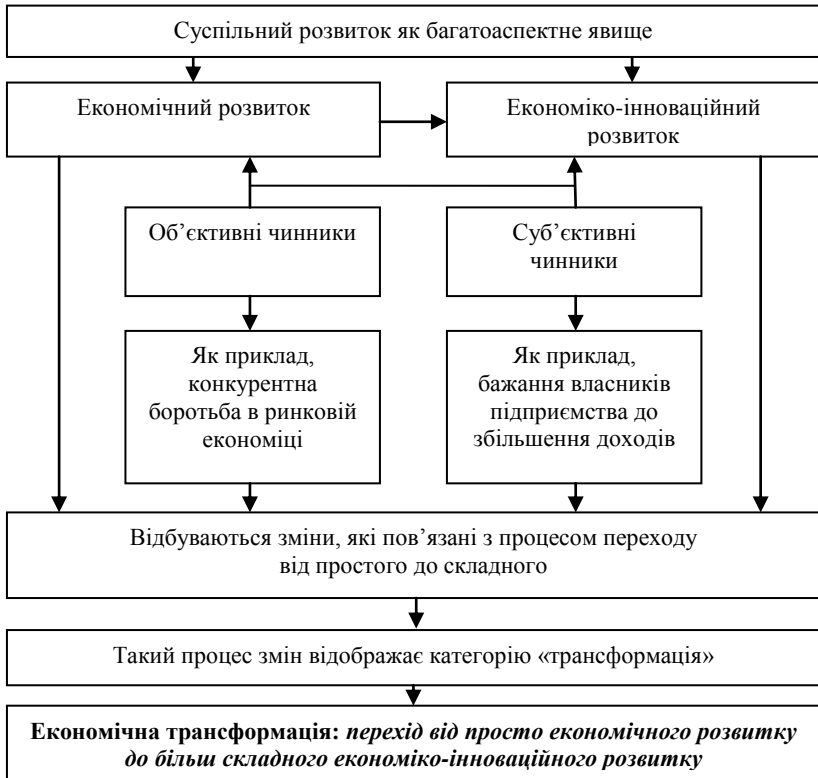


Рис. 2 Економічна трансформація в аспекті переходу від просто економічного розвитку до економіко-інноваційного типу

Економічну трансформацію, як і просто трансформацію, ми пропонуємо класифікувати по трьом рівням (рис. 3).

Економіко-інноваційний тип розвитку відрізняється від просто економічного розвитку тим, що даний тип є більш прогресивним і складнішим за змістом і реалізацією, здійснюється переважно на засадах використання інновацій, та забезпечує значне зростання ефективності. Економічна трансформація як об'єктивно-суб'єктивний процес відбувається в просторі та часі, має на певних етапах різну динаміку і наслідки.

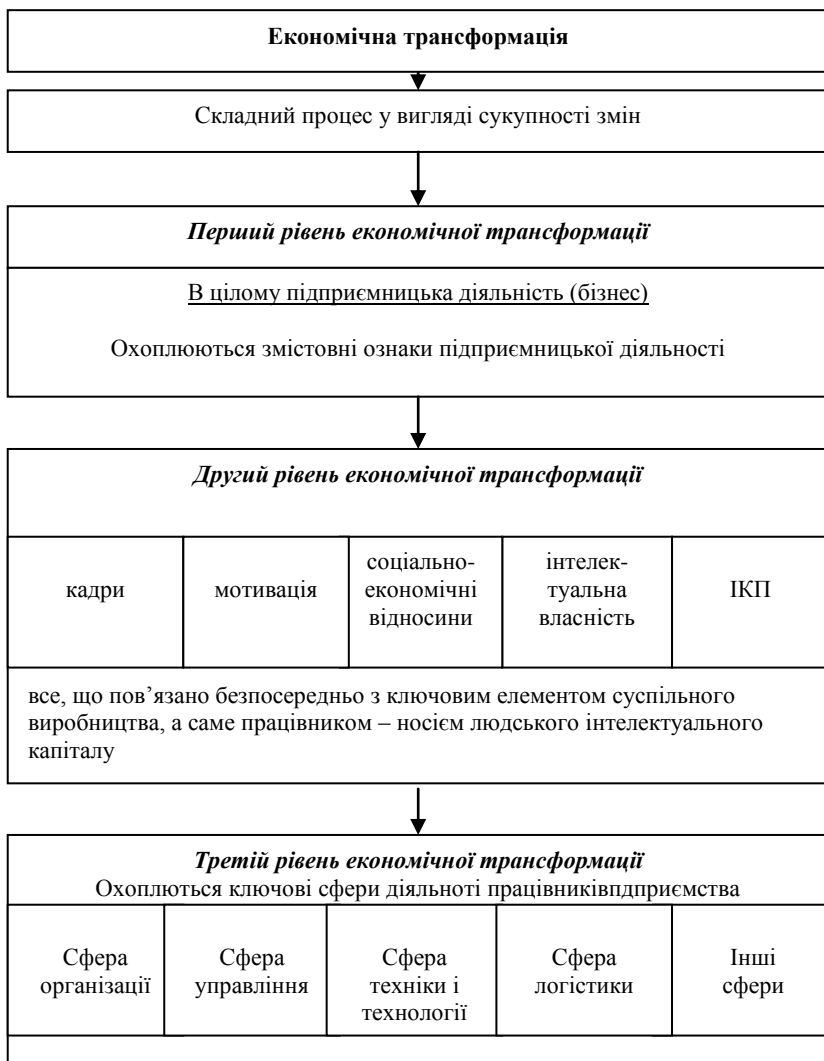


Рис. 3 Класифікація економічної трансформації за рівнями та сферами формування

Аналіз публікацій показав, що питанню розкриття сутності трансформації приділено недостатньо. В роботі [11, с. 5] трансформація трактується як взаємно стимулюючі зміни моделей соціальної дії, з одного боку, та функціонування

соціальних інститутів, пов'язаних з наміром, цілеспрямованим впливом номінальних установок (формальні норми, процедури або правила) - з іншого. Таке визначення носить цілком слухний характер для «соціальної трансформації» і розкриває її сутність з позиції інституціональної теорії.

Інший підхід можна зустріти в роботі [12, с. 164], де у загальному розумінні трансформація є стадією розвитку будь-якої економічної системи, пов'язаної з її перетвореннями, видозмінами. У якісному значенні вона описує кінцевий стан розвитку, реорганізацію цілісної системи шляхом імплементації її як елемента в систему вищого рівня розвитку. На нашу думку, розвиток – це постійний безкінечний процес, що існує в просторі і часі, а трансформація є формою зміни, що має завершений вигляд якісного цільового перетворення об'єкта в процесі його економічного розвитку.

Розглянуті вище положення і характеристики дозволили нам запропонувати власне визначення понять «економічна трансформація» та «економічна трансформація підприємства».

Економічна трансформація – це економічна категорія, яка пов'язана з економічною сферою, притаманна різним рівням господарювання, відображає складний процес, що здійснюється одночасно в просторі і часі, відбувається під впливом об'єктивних та суб'єктивних чинників і ключовою ознакою якого є сукупність змін, які в кінцевому підсумку призводять до нового економічного стану, нових економічних результатів та постановки нових економічних цілей та завдань [13].

Економічна трансформація підприємства (економічна трансформація в межах підприємства) – це економічна категорія, що характеризує складний процес у вигляді сукупності економічних змін, усвідомлених і задіяних всім персоналом підприємства, в міру його інтелектуальних й інвестиційних можливостей, в усіх сферах і видах діяльності підприємства з метою забезпечення стратегічного конкурентоспроможного його розвитку [13].

Але, слід наголосити, що на сьогодні трансформаційні процеси мають досліджуватись не тільки суто з позиції економіка, а і враховувати соціальний аспект. З такого боку трансформацію розглянуто в роботі [14, с. 6], де, соціально-економічна трансформація – процес поступового екстенсивного

та інтенсивного цільового перетворення однієї системи на іншу, що супроводжується становленням нової якості системи.

Відсутність же трансформаційних процесів в діяльності корпорації або їх запізнене та нераціональне стане дестабілізуючим і регресуючим фактором в соціально-економічному її розвитку. В свою чергу, падіння соціального і економічного рівнів розвитку корпорації в принципі призведе до зниження морально-психологічного та емоційного клімату в колективі, керованості персоналом, віддачі від інтелектуального капіталу корпорації тощо.

В такому контексті актуальності набуває дослідження проблем не просто трансформаційних процесів в корпорації, а їх своєчасності і глибини забезпечення.

Звідсіля виникають серйозні вимоги до вищого менеджменту корпорації. Ці вимоги полягають в тому, щоб:

- 1) своєчасно виявляти ознаки, пов'язані з необхідністю розпочати відповідні трансформаційні процеси в корпорації;
- 2) сформувати під дане явище певну групу працівників з необхідним рівнем людського капіталу;
- 3) створити умови для плідної праці даної групи працівників;
- 4) забезпечити раціональну інтегрованість трансформаційних процесів в поточну і стратегічну діяльність корпорації.

Виходячи з вище викладеного, нами пропонується структурно-логічний підхід до аналізу і обґрунтованого здійснення процесу трансформації в корпорації (рис.4).

В основу даного підходу покладено цільове направлення трансформації, тобто що саме конкретно буде піддаватися трансформації. Це може бути певний об'єкт, певний продукт або певний процес. Такий поділ визначається за критерієм суттєвої змістовної відмінності між об'єктом, продуктом та процесом при формуванні й здійсненні трансформації. Зміст об'єкту, продукту та процесу (економічний, соціальний, технологічний, організаційний, інтелектуальний тощо) визначає специфіку і індивідуальність процесу трансформації. Інша особливість такого поділу полягає в тому, що будь-який об'єкт, продукт або процес, в діяльності корпорації чи її підрозділу, в ході своєї трансформації може бути, за необхідністю, розагрегований чи

деталізований до певного рівня і тим самим визначати глибину і якість трансформаційного процесу.

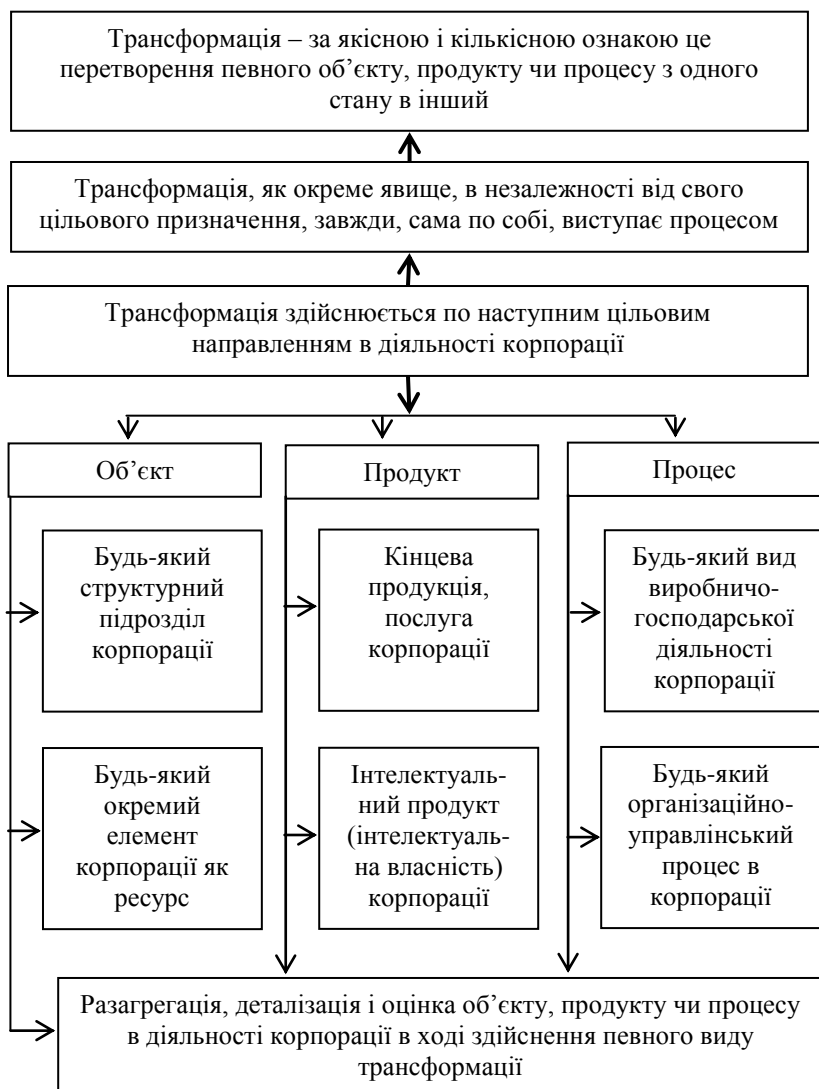


Рис. 4 Змістовно-структурно-логічний підхід до аналізу і здійснення процесів трансформації в корпорації

З наших позицій змістовно-структурно-логічний аналіз дозволяє визначити трансформацію як складне багатогранне явище, досліджувати його як процес перетворення певного об'єкту, продукту чи процесу з одного стану в інший і оцінити такі перетворення за якісними і кількісними ознаками (див. рис.4).

Тобто, об'єкт (продукт, процес), на «вході» в процес трансформації і «на виході» з нього, має різні кількісно-якісні характеристики, а значить і свій специфічний стан.Тому, вищий менеджмент корпорації і відповідна група виконавців задають планові (або прогнозні) показники об'єкту (продукту, процесу), які вони хочуть бачити на виході процесу трансформації та забезпечують їх практичне досягнення (рис. 5 й рис.6).



Рис. 5 Динаміка процесу трансформації



Рис. 6. Зміст і характерні риси реалізації процесу трансформації в корпорації

При аналізі та дослідженні трансформації на рівні підприємства менеджментом спочатку аналітично визначаються найбільш економічно важливі її види. Потім вони (трансформаційні процеси, що виявлені в результаті аналітичної роботи і прогнозовані з певною ймовірністю реального прояву) підлягають ранжуванню за визначеною системою критеріїв.

Вибраний за ранжиром вид трансформації приймається відповідною аналітичною групою спеціалістів до ґрунтовної проробки.

Індикаторними точками для дослідження і контролю за обраним видом трансформації виступає початковий (вхідний) і кінцевий (вихідний) стан об'єкту, продукту чи процесу, що підпали під трансформацію. Між цими точками і відбувається

сам процес відповідного виду трансформації (див. рис. 5). І саме цей період діяльності підприємства (під даний вид трансформації) комплексно розкладається на окремі елементи в ракурсі матеріальних, технічних, технологічних, організаційних, соціальних, управлінських тощо чинників, а потім кожен із них локально досліджується: визначаються зміни в ньому (якісні, масштабні і динамічні) і сила їх впливу на результати діяльності підприємства. Далі настає зворотний процес, коли зміни в окремих елементах розвитку підприємства аналітичною групою об'єднуються в один трансформаційний процес. І в такому випадку трансформаційний процес стає «прозорим» і більш зрозумілим в своїй дії.

Отже, при дослідженні трансформаційного процесу виокремлюються якісні і кількісні його параметри, щоб потім саме по ним відслідковувати певні зміни і вийти на певні заходи різного змісту по ним, щоб конкретизувати такий процес трансформації на підприємстві.

Якісні і кількісні параметри трансформаційного процесу визначають його специфіку.

#### Бібліографічні посилання

1. Большая советская энциклопедия: В 30 т. - М.: "Советская энциклопедия", 1969-1978. [Електронний ресурс]. - Доступний з <http://slovari.yandex.ru/~книги/БСЭ/~Тр/6>.
2. Галюк І. Б. Трансформація поглядів на життєвий цикл організаційної системи в умовах нової економіки / І. Б. Галюк // Регіональна бізнес-економіка та управління . - 2013. - № 1. - С. 46-51.
3. Геєць В. Ринкова трансформація в 1991—2000 роках: здобутки, труднощі, уроки / В. Геєць // Вісник Національної академії наук України. - 2001. - № 2. - С. 22-37.
4. Будкін В. Економічна трансформація, інновації і геополітичне положення країн СНД / В. Будкін // Стратегія розв. України: соціол., економіка, право. - 2008. - № 1/2. - С. 63-68. - укр.
5. Вергуненко Н. Трансформація ринку консалтингових послуг / Н. Вергуненко // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету . - 2013. - № 4. - С. 15-24.
6. Жилиєв І. Б. Методологічні питання дослідження трансформацій соціально-економічних систем / І. Б. Жилиєв // Стратегія розв. України: соціол., економіка, право. - 2008. - № 1/2. - С. 45-61.
7. Лимонова Е. М. Трансформація економічного змісту ТНК в умовах глобалізації / Е. М. Лимонова // Європейський вектор економічного розвитку . - 2013. - № 2. - С. 155-164.



8. Мандибура В. Системно-формаційна трансформація інституту власності / В. Мандибура // Економічна теорія. - 2013. - № 2. - С. 57-73.

9. Марцин В. С. Трансформація інфляційних процесів в умовах реорганізації економіки / В. С. Марцин // Актуальні проблеми економіки. - 2012. - № 9. - С. 25-35.

10. Чала О. В. Трансформація знань як чинник інноваційного розвитку / О. В. Чала // Вісник Міжнародного слов'янського університету. Сер. : Економічні науки. - 2012. - Т. 15, № 2. - С. 21-25.

11. Дискин И. Российская модель социальной трансформации // Proet Contra. 1999. Т. 4. №3. Лето. С. 5–40.

12. Економічні системи: монографія. – Т.1 / за ред. д.е.н., проф. Г.І. Башняніна. – Л.: Вид-во Львів. комерц. акад, 2006. – 484с.

13. Турило А.М. «Економічна трансформація» як ключове поняття сучасного суспільного розвитку / А.М. Турило, О.В. Корнух // Вісник Херсонського державного університету – Херсон. – 2014. – Вип. 6. – С. 189-192.

14. Жилияев І.Б. Регіональні трансформаційні соціально економічні системи в умовах платіжної кризи: автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.00.05 / І.Б. Жилияев ; Харків. Харківська нац. академія міського господарства. — Х., 2007. — 28 с. — укр.

© Турило А.М., Карнух О.В., 2018

## **6.2. Особливості моделювання фінансово-економічних процесів: моніторинг та проблематика**

В даний час складно визначити сегмент, механізм чи процес, в якому в тій чи іншій мірі не використовувалися б методи моделювання. Тим часом загальновизнаного визначення поняття моделі не існує. На наш погляд, заслуговує уваги наступне визначення: модель - об'єкт будь-якої природи, який створюється дослідником з метою отримання нових знань та вмінь про об'єкт в оригіналі і відображає тільки істотні (з точки зору розробника) властивості оригіналу.

Моделі, нескінченні в своєму різноманітті, можна класифікувати за різними ознаками: в першу чергу, всі моделі можна поділити на фізичні і описові. І з тими, і з іншими ми постійно маємо справу. Зокрема, до описових відносяться моделі, в яких модельований об'єкт описується за допомогою слів,

креслень, математичних залежностей і т. д. - до таких моделей можна віднести літературу, образотворче мистецтво, музику.

Аналізуючи зміст наведеного визначення, можна зробити наступні висновки: будь-яка модель є суб'єктивною та несе на собі відбиток індивідуальності дослідника; модель - гомоморфна, тобто в ній відображаються не всі, а тільки істотні властивості об'єкта-оригіналу; можливе існування безлічі моделей одного і того ж об'єкта - оригіналу, що відрізняються цілями дослідження і ступенем адекватності.

Модель вважається адекватною об'єкту - оригіналу, якщо вона з достатнім ступенем наближення на рівні розуміння процесу моделюється дослідником і відображає закономірності процесу функціонування реальної системи в зовнішньому середовищі.

Мистецтво побудови економіко-математичної моделі полягає в тому, щоб узгоджувати якомога більшу лаконічність у її математичному описі з достатньою адекватністю та точністю модельного відтворення тих сторін аналізованої економічної реальності, які, власне, і цікавлять дослідника згідно з цілями та взятими гіпотезами. Якщо йдеться про математичну модель, що описує механізм функціонування певної гіпотетичної економічної чи соціально-економічної системи, то таку модель називають економіко-математичною чи просто економічною.

Моделювання економіки як науковий напрям сформувався у 60-ті роки ХХ століття, хоча має давню й багату передісторію. У його основу, окрім економічних, покладено низку фундаментальних дисциплін (математику, теорію ймовірностей, теорію систем, інформатику, статистику, теорію автоматичного управління тощо).

Під економіко-математичною моделлю розуміють концентроване вираження найсуттєвіших фінансово-економічних взаємозв'язків досліджуваних об'єктів (процесів) у вигляді математичних функцій, нерівностей і рівнянь. Економіко-математичні моделі умовно поділяють на аналітичні, алгоритмічні (імітаційні) і комбіновані. Для аналітичного моделювання характерно те, що для опису процесів функціонування системи використовуються системи алгебраїчних, диференціальних, інтегральних або кінцево-різницевих рівнянь. Аналітична модель може бути досліджена такими методами:

а) аналітичним, коли прагнуть отримати в загальному вигляді явні залежності для необхідних характеристик (впливу інфляції, розвиток фінансового ринку і т.д.);

б) чисельним, коли, не вміючи вирішувати рівняння в загальному вигляді, прагнуть отримати числові результати при конкретних початкових даних (динаміка фінансово-економічних процесів на макро- та мікрорівнях згідно статистичних даних);

в) якісним, коли, не маючи рішення в явному вигляді, можна знайти деякі властивості рішення (наприклад, оцінити стійкість рішення щодо прийняття інвестиційного проекту).

При алгоритмічній (імітаційному) моделюванні описується процес функціонування системи в часі (економічні цикли та кризи), причому імітуються елементарні явища, що становлять процес, зі збереженням їх логічної структури і послідовності протікання в часі.

Імітаційні моделі також можуть бути детермінованими і статистичними.

У найзагальнішому сенсі під моделлю розуміють логічний або математичний опис компонентів і функцій, що відображають істотні властивості модельованого об'єкта або процесу, зазвичай розглядаються як системи або елементи системи з певної точки зору. Модель використовується як умовний образ, сконструйований для спрощення дослідження об'єкта. В принципі, в економіці застосовні не тільки математичні (знакові), але і матеріальні моделі, однак матеріальні моделі мають лише демонстраційне значення.

Існують дві точки зору на істоту моделювання: це дослідження об'єктів пізнання на моделях та побудова і вивчення моделей реально існуючих предметів і явищ, а також передбачуваних (конструюються) об'єктів.

Загальна мета моделювання в процесі прийняття рішення була сформульована раніше - це визначення (розрахунок) значень обраного показника ефективності (рентабельності, прибутковості) для різних стратегій проведення операції (або варіантів реалізації проектованої системи). При розробці конкретної моделі мета моделювання повинна уточнюватися з урахуванням використовуваного критерію ефективності. Таким чином, мета моделювання визначається як метою досліджуваної операції, так і планованим засобом використання результатів дослідження.

Наприклад, проблемна ситуація, що вимагає ухвалення рішення, формулюється наступним чином: знайти варіант побудови обчислювальної мережі, який мав би мінімальну вартість при дотриманні вимог продуктивності та надійності. У цьому випадку метою моделювання є пошук параметрів мережі, що забезпечують мінімальне значення ПЕ, в ролі якого виступає вартість. Завдання може бути сформульована інакше: з кількох варіантів конфігурації обчислювальної мережі вибрати найбільш надійний. Тут в якості ПЕ обирається один з показників надійності (середнє напрацювання на відмову, імовірність безвідмовної роботи і т.д.), а метою моделювання є порівняльна оцінка варіантів мережі за цим показником. Наведені приклади дозволяють нагадати про те, що сам по собі вибір показника ефективності ще не визначає структуру майбутньої моделі, оскільки на цьому етапі не сформульована її концепція, тобто не визначена концептуальна модель досліджуваної системи.

Під моделюванням розуміється процес побудови, вивчення і застосування моделей. Воно тісно пов'язане з такими категоріями, як абстракція, аналогія, гіпотеза та ін. Процес моделювання обов'язково включає і побудову абстракцій, і висновки за аналогією, і конструювання наукових гіпотез.

Модель виступає як своєрідний інструмент пізнання, який дослідник ставить між собою і об'єктом, і за допомогою якого вивчає те, що його цікавить.

Будь-яка фінансово-економічна система являє собою складну систему, в якій взаємодіють десятки і сотні економічних, технічних і соціальних процесів, що постійно змінюються під впливом зовнішніх умов, в тому числі і науково-технічного прогресу.

В таких умовах управління фінансово-економічними та виробничими системами перетворюється у складне завдання, що вимагає спеціальних засобів і методів. Моделювання являє собою один з основних методів пізнання, є формою відображення дійсності і полягає в з'ясуванні або відтворенні тих чи інших властивостей реальних об'єктів, предметів і явищ за допомогою інших об'єктів, процесів, явищ, або за допомогою абстрактного опису у вигляді зображення, плану, карти, сукупності рівнянь, алгоритмів і програм.

Можливості моделювання, тобто перенесення результатів, отриманих в ході побудови і дослідження моделі, на оригінал

засновані на тому, що модель в певному сенсі відображає (відтворює, моделює, описує, імітує) деякі цікаві для дослідника риси об'єкта. Моделювання як форма відображення дійсності широко поширене, і досить повну класифікацію можливих видів моделювання вкрай скрутна, хоча б в силу багатозначності поняття «модель», широко використовується не тільки в науці і техніці, але і в мистецтві, і в повсякденному житті.

Слово «модель» походить від латинського слова «modulus», означає «міра», «зразок». Його первинне значення було пов'язане з будівельним мистецтвом, і майже у всіх європейських мовах воно вживалося для позначення способу або прообразу, або речі, подібною в якомусь відношенні з іншою річчю.

Серед фінансово-економічних систем доцільно виділити виробничу систему (ВС), яка, на відміну від систем інших класів, містить в якості найважливішого елемента свідомо діючої людини, що виконує функції управління (прийняття рішень та їх контроль). Відповідно до цього в якості ВС можуть розглядатися різні підрозділи підприємств, самі підприємства, науково-дослідні і проектні організації, об'єднання, галузі і, в окремих випадках, фінансово-кредитна система та народне господарство в цілому.

Різняться характер подібності між модельованим об'єктом і моделлю: фізичний - об'єкт і модель мають тотожну або подібну фізичну природу; структурний - спостерігається схожість між структурою об'єкта і структурою моделі; функціональний - об'єкт і модель виконують подібні функції при відповідному впливі; динамічний - існує відповідність між послідовно змінюючими станами об'єкта і моделі; розподіл - існує відповідність між процесами непевного характеру в об'єкті і моделі; геометричний - існує відповідність між просторовими характеристиками об'єкта і моделі.

Моделювання - один з найбільш поширених способів вивчення процесів і явищ, яке ґрунтується на принципі аналогії і дозволяє вивчати об'єкт при певних умовах і з урахуванням неминучої односторонньої точки зору. Об'єкт, важко доступний для вивчення, вивчається не безпосередньо, а через розгляд іншого, подібного йому і більш доступного - моделі. За властивостями моделі зазвичай виявляється можливим визначити властивості досліджуваного об'єкта, але лише про ті, які аналогічні і в моделі,

і в об'єкті і при цьому важливі для дослідження. Зазначені властивості називаються істотними.

Виникає прагматичне питання в необхідності математичного моделювання фінансово-економічних процесів? Для того щоб переконатися в необхідності прийняття цього рішення, досить дізнатися: чи можна виконати технічний проект, не маючи плану чи стратегії дій, відповідних креслень, аналогічна ситуація має місце і в економіці.

Моделювання фінансово-економічних процесів виявляється в цих умовах основним засобом експериментального дослідження економіки, завдяки притаманним їй властивостям:

- імітує реальний фінансово-економічний процес (або поведінку об'єкта);

- має відносно низьку вартість;

- можливість багаторазово використовуватися;

- враховує різні умови функціонування об'єкта.

Модель може і повинна відображати внутрішню структуру економічного об'єкта з заданих (визначених) точок зору, а якщо вона невідома, то лише його поведінку, використовуючи при цьому принцип «чорного ящика».

Принципово будь-яка модель, а в нашому випадку економічна може бути сформульована трьома способами:

- в результаті прямого спостереження і вивчення явищ дійсності (феноменологічний метод);

- виокремлення з більш загальної моделі (дедуктивний метод);

- узагальнення більш приватних моделей (індуктивний спосіб, тобто доказ по індукції).

В управлінні господарськими процесами широко використовуються економіко-математичні моделі. У літературі немає узагальненого визначення економіко-математичної моделі. Економіко-математична модель - математичний опис економічного процесу або об'єкта, здійснене з метою їх дослідження або управління ними: математичний запис розв'язуваної економічної задачі (тому найчастіш терміни завдання і модель вживаються як синоніми).

Моделі можна доцільно класифікувати і за іншими ознаками:

- моделі, в яких описується моментний стан економіки, називаються статичними;

- моделі, які показують розвиток об'єкта моделювання, називаються динамічними;

- моделі, які можуть будуватися не тільки у вигляді формул (аналітичне подання), але і у вигляді числових прикладів (чисельне представлення), в формі таблиць (матричне подання), в формі особливого роду графів мережеве подання).

Імітаційні моделювання, лінійне програмування та регресійний аналіз за діапазоном і частоті використання давно займають три перших місця серед всіх методів дослідження операцій в економіці. При імітаційному моделюванні який реалізує модель алгоритм відтворює процес функціонування системи в часі і просторі, причому імітуються складові процес елементарні явища зі збереженням його логічної тимчасової структури.

На сучасному етапі моделювання стало досить ефективним засобом вирішення складних завдань автоматизації досліджень, експериментів, проектування. Але освоїти моделювання як робочий інструмент, його широкі можливості і розвивати методологію моделювання далі можна тільки при повному оволодінні прийомами і технологією практичного вирішення завдань моделювання процесів функціонування систем на ЕОМ.

Імітаційне моделювання є найбільш наочним, використовується на практиці для комп'ютерного моделювання варіантів вирішення ситуацій з метою отримати найбільш ефективні рішення проблем. Імітаційне моделювання дозволяє здійснити дослідження аналізованої або проекрованої системи за схемою операційного дослідження, яке містить взаємопов'язані етапи: змістовна постановка задачі; розробка концептуальної моделі та програмна реалізація імітаційної моделі; перевірка правильності, достовірності моделі та оцінка точності результатів моделювання; планування та проведення експериментів; прийняття рішень.

Це дозволяє використовувати імітаційне моделювання як універсальний підхід для прийняття рішень в умовах невизначеності з урахуванням в моделях важко формалізованих чинників, а також застосовувати основні принципи системного підходу для вирішення практичних завдань.

Широкому впровадженню цього методу на практиці перешкоджає необхідність створення програмних реалізацій

імітаційних моделей, які відтворюють в модельному часу динаміку функціонування модельованої системи чи процесу.

На відміну від традиційних методів програмування розробка імітаційної моделі вимагає перебудови принципів мислення, недарма принципи, покладені в основу імітаційного моделювання, надали поштовх до розвитку об'єктного програмування. Тому зусилля розробників програмних засобів імітації спрямовані на спрощення програмних реалізацій імітаційних моделей: для цих цілей створюються спеціалізовані мови і системи.

Програмні засоби імітації в своєму розвитку змінювалися протягом декількох поколінь, починаючи з мов моделювання і засобів автоматизації конструювання моделей до генераторів програм, інтерактивних та інтелектуальних систем, розподілених систем моделювання. Основне призначення всіх цих коштів - зменшення трудомісткості створення програмних реалізацій імітаційних моделей і експериментування з моделями.

Одним з перших мов моделювання, які полегшують процес написання імітаційних програм, була мова GPSS, створена у вигляді кінцевого продукту Джеффри Гордоном в фірмі IBM в 1962 році. В даний час є транслятори для операційних систем DOS - GPSS / PC, для OS / 2 і DOS - GPSS / H і для Windows - GPSS World. Вивчення цієї мови і створення моделей дозволяють зрозуміти принципи розробки імітаційних програм і навчитися працювати з імітаційними моделями. (General Purpose Simulation System - система моделювання загального призначення) - мова моделювання, яка використовується для побудови подієвих дискретних імітаційних моделей і проведення експериментів за допомогою персонального комп'ютера.

Система GPSS являє собою мову і транслятор, як кожна мова він містить словник і граматику, за допомогою яких можуть бути розроблені моделі систем певного типу. Імітаційне моделювання - найбільш потужний і універсальний метод дослідження і оцінки ефективності систем, поведінка яких залежить від впливу випадкових чинників. До таких систем можна віднести і літальний апарат, і популяцію тварин, і підприємство, яке працює в умовах слаборегулюємих ринкових відносин.

Як вже зазначалось раніше в наших дослідженнях, в основі імітаційного моделювання лежить статистичний експеримент (метод Монте-Карло), реалізація якого практично неможлива без



застосування засобів обчислювальної техніки, тому будь-яка імітаційна модель являє собою в кінцевому рахунку більш-менш складний програмний продукт.

Звичайно, як і будь-яка інша програма, імітаційна модель може бути розроблена на будь-якому універсальній мові програмування, навіть на мові Асемблера. Однак на шляху розробника в цьому випадку виникають наступні проблеми: по-перше, потрібне знання не тільки тієї предметної області, до якої належить досліджувана система, але і мови програмування, причому на досить високому рівні; по-друге, на розробку специфічних процедур забезпечення статистичного експерименту (генерація випадкових впливів, планування експерименту, обробка результатів) може піти часу і сил не менше, ніж на розробку власної моделі системи.

І нарешті, ще одна, мабуть, найважливіша проблема: у багатьох практичних завданнях інтерес представляє не тільки (і не стільки) кількісна оцінка ефективності системи, скільки її поведінку в тій чи іншій ситуації. Для такого спостереження дослідження повинно мати відповідні «оглядові вікна», які можна було б при необхідності закрити, перенести на інше місце, змінити масштаб і форму подання спостережуваних характеристик і т.д., причому не чекаючи закінчення поточного модельного експерименту. Імітаційна модель в цьому випадку виступає як джерело відповіді на питання: «що буде, якщо ...», тобто в нашому випадку, дослідження алгоритму фінансово-кредитної системи.

Головним гальмом для практичного застосування математичного моделювання в економіці є проблема наповнення розроблених моделей конкретною та якісною інформацією. Точність і повнота первинної інформації, реальні можливості її збору й опрацювання справляють визначальний вплив на вибір типів 59 прикладних моделей. З другого боку, завдання моделювання економіки висувають нові вимоги до системи інформації. Залежно від модельованих об'єктів і призначення моделей використовується в них вихідна інформація має суттєво відмінний характер і походження. Вона може бути розподіленою на дві категорії: щодо минулого розвитку та сучасного стану об'єктів (економічне спостереження й опрацювання) і про майбутній розвиток об'єктів, які включають дані про очікувані зміни, їхні внутрішні параметри та зовнішні умови (прогнози). Друга категорія

інформації є результатом самостійних досліджень, які також можуть проводитися за допомогою моделювання. Методи економічних спостережень і використання результатів цих спостережень розробляються економічною статистикою. З огляду на це варто визначити лише специфічні проблеми економічних спостережень, які стосуються моделювання економічних процесів. В економіці чимало процесів, які є масовими: вони характеризуються закономірностями, які не проявляються на підставі лише одного чи кількох спостережень. Тому моделювання в економіці має спиратися на масові спостереження.

#### Бібліографічні посилання

1. <http://flightcollege.com.ua/library/,.pdf>
2. [http://zyurvas.narod.ru/Queuing/Imit\\_model.pdf](http://zyurvas.narod.ru/Queuing/Imit_model.pdf)
3. <http://jml.nau.edu.ua/index.php/PIU/article/viewFile/6976/7799>

© Демчук Н.І., Ткалич О.В., 2018

### **6.3. Оцінювання інформаційної діяльності як додаткового джерела фінансування підприємств**

У сучасних умовах перебігу економічних процесів, які характеризуються впливом глобалізаційних явищ на підприємство, посиленням конкурентної боротьби, необхідністю модернізації діяльності та розвитку на інноваційній основі тощо, актуалізується питання пошуку підприємствами додаткових джерел фінансування власної діяльності. Зважаючи на швидкий розвиток інформаційних технологій, підвищення рівня комунікаційних процесів та активне використання інтегрованих інформаційних управлінських систем, зростають можливості, які надають сучасні інфо-комунікаційні технології в управлінні діяльністю підприємства. Однією із таких можливостей є реалізація у встановленому законом порядку документованої або публічно оголошеної інформації, зокрема продаж (передавання) інформаційно-аналітичних оглядів, науково-технічної документації тощо. Це забезпечується у процесі інформаційної діяльності підприємства, яку слід розглядати як сукупність дій працівників інформаційної сфери підприємства, спрямованих на забезпечення дієвого інформаційного обміну між керуючою та керованою підсистемами та всередині них, його

системи менеджменту і підприємства з зовнішнім середовищем. Цей процес спрямований на задоволення потреб управлінського персоналу та власників підприємства в своєчасній, достовірній, структурованій, якісній, отриманій на законних засадах інформації для швидкого прийняття виважених управлінських рішень щодо тактики і стратегії ефективної роботи підприємства.

Економічне оцінювання, як відомо, забезпечує обґрунтоване управління різними аспектами діяльності підприємства. Воно використовується у сфері інвестиційної, маркетингової діяльності, ринкового становища підприємства, конкурентоспроможності, технологічних процесів, виробничих одиниць та щодо фінансових ресурсів підприємства тощо [1-5]. Його проведення спрямоване на підвищення рівня керуючих процесів на підприємстві шляхом отримання релевантної інформації для прийняття управлінських рішень, обґрунтування альтернативних варіантів управлінського впливу, підтримання оптимального стану функціонування керуючої і керованої підсистем підприємства, зважаючи на дію чинників зовнішнього та внутрішнього середовища впливу на нього, виявлення причинно-наслідкових зв'язків і залежності тощо.

Дослідження дій управлінського персоналу щодо економічного оцінювання процесів, які забезпечують функціонування підприємств дозволяє стверджувати наступне. Результативність економічного оцінювання забезпечується шляхом дотримання низки принципів (економічної ефективності, цільової спрямованості, наукової обґрунтованості, комплексності, системності, об'єктивності тощо) [1-5]. Необхідність економічного оцінювання визначається потребою у визначенні рівня ефективності різних аспектів діяльності підприємства (деякі з них зазначені вище), виявлення потреб організаційних змін, організаційного розвитку, які передбачають підвищення ефективності системи менеджменту тощо, необхідністю реалізації процесів контролювання (потребують чинних норм та нормативів, цільових показників, критеріїв за якими реалізується процес контролювання) тощо (рис. 1). За умови відхилення фактичних результатів контролювання від планових завдань, нормативних значень індикаторів, критеріїв реалізації економічних процесів тощо постає необхідність забезпечення процесів регулювання, яке полягає в усуненні згаданих вище відхилень.

У результаті аналізування літературних джерел [1-5] можна стверджувати, що економічне оцінювання вимагає розроблення методологічного забезпечення та інструментів, відповідних порядків здійснення (етапів реалізації), діючих підходів до проведення тощо. Воно реалізується із використанням системи індикаторів, які є специфічними для кожного із оцінюваних об'єктів. Таким чином, елементами економічного оцінювання є принципи, цілі, методи, інструменти, порядок здійснення (етапи), індикатори тощо (рис. 1).



Рис. 1. Елементи системи економічного оцінювання інформаційної діяльності підприємств

Примітка: складено за [1-5]

Опираючись на наведені вище принципи, виникає потреба дослідити порядок економічного оцінювання, виявити індикатори, використання яких задовольняло би поставлені цілі економічного оцінювання інформаційної діяльності підприємства щодо виявлення інтегральних показників та їх критеріальних значень тощо (рис. 1).

З урахуванням наведених елементів, нами рекомендовано порядок економічного оцінювання інформаційної діяльності підприємства. Він містить такі етапи: визначення мети і завдань оцінювання; інформаційне забезпечення процесів оцінювання; обрання методів та інструментів економічного оцінювання; розрахунок часткових показників, призначених для економічного оцінювання інформаційної діяльності; узагальнення часткових показників за напрямками оцінювання окремих технологічних операцій та властивостей інформаційної діяльності загалом; розрахунок інтегрального показника та його критеріального значення; отримання результатів і прийняття відповідних управлінських рішень (рис. 2).

Показники, що призначені для оцінювання інформаційної діяльності підприємства рекомендовані у працях Реви О.М., Смірнова О.О., Мельниченко С. В., Ноги І.М., Біловус Л.І., Родіонова П. Ю., Свістельник І.Р., Заневського І.П. тощо [6-14]. На підставі їх аналізування нами сформовано дві групи показників. Перша призначена для оцінювання як рівня інформаційної діяльності загалом, там і рівня реалізації окремих технологічних операцій. Наприклад, у процесі управління підприємством виникає необхідність виявлення рівня комп'ютеризації інформаційної діяльності.

Такий показник також може бути розрахований для процесів збирання, оброки, зберігання інформації, тобто для окремих операцій працівників інформаційної сфери підприємства. Також існує низка показників, які лише характеризують інформаційну діяльність підприємства та не можуть бути використані при аналізуванні окремих технологічних операцій. До цієї групи належить рівень кадрового забезпечення інформаційної діяльності, оскільки усі технологічні операції реалізуються працівниками відповідного відділу інформаційної діяльності підприємства. Таким чином, рівень кадрового забезпечення будь-



Таблиця 1

Часткові показники, призначені для економічного оцінювання загального рівня інформаційної діяльності підприємства

Часткові показники	Формули для розрахунку часткових показників
1	2
1. Рівень витрат інформаційної діяльності ( $P_{від}$ )	Розраховується шляхом відношення витрат інформаційної діяльності ( $B_{ід}$ ) до загального обсягу витрат підприємства ( $B_{нід}$ ): $P_{від} = \frac{B_{ід}}{B_{нід}}$ .
2. Індекс обсягу інформації ( $I_{oi}$ )	Динаміку обсягу інформації можна оцінити шляхом розрахунку індексу кількості інформації, яка надходить та опрацьовуються працівниками управлінської сфери за формулою: $I_{oi} = \frac{O_{i1}}{O_{i0}}$ , де $O_{i1,0}$ – це обсяг інформації у поточному і базовому періодах відповідно (г.байт)
3. Рівень ефективності інформаційної діяльності ( $P_{eід}$ )	Рівень ефективності економічних процесів прийнято розраховувати як відношення приросту прибутку у результаті інформаційної діяльності ( $\Pi_{нід}$ ), до витрат на її здійснення ( $B_{ід}$ ): $P_{eід} = \frac{\Pi_{нід}}{B_{ід}}$
4. Рівень кадрового забезпечення інформаційної діяльності ( $P_{кзід}$ )	Даний показник можна визначити як відношення кількості працівників інформаційної сфери підприємства ( $K_{нід}$ ) до загальної чисельності працівників підприємства ( $Ч_{пн}$ ): $P_{кзід} = \frac{K_{нід}}{Ч_{пн}}$
5. Рівень інформаційної озброєності праці ( $P_{іон}$ )	Розраховується як відношення кількості інформації, яка надходить та опрацьовуються працівниками інформаційної сфери підприємства ( $O_{i1}$ ) до їх чисельності ( $K_{нід}$ ): $P_{іон} = \frac{O_{i1}}{K_{нід}}$
6. Рівень комп'ютеризації діяльності ( $P_{кд}$ )	Може бути визначений як відношення кількості комп'ютеризованих робочих місць ( $K_{крм}$ ) до загальної чисельності працівників інформаційної сфери підприємства ( $K_{нід}$ ): $P_{кд} = \frac{K_{крм}}{K_{нід}}$

1	2
7. Рівень надійності інформаційних технологій ( $P_{nit}$ )	Виражається у результаті відношення кількості збоїв у роботі програмного забезпечення ( $K_{зпз}$ ) до кількості інформації, яка надходить та опрацьовуються працівниками інформаційної сфери ( $Oi_1$ ): $P_{nit} = \frac{K_{зпз}}{Oi_1}$
8. Рівень функціональної повноти програмного забезпечення ( $P_{фпз}$ )	Відображає відношення кількості операцій, виконаних за допомогою електронних засобів комунікації ( $K_{онз}$ ) до загальної кількості операцій із управління інформаційною діяльністю ( $K_{oid}$ ): $P_{фпз} = \frac{K_{онз}}{K_{oid}}$

Примітка: складено за [6-14]

До другої групи показників нами віднесено ті, які призначені для економічного оцінювання окремих технологічних операцій інформаційної діяльності підприємства (одержання, використання, поширення, зберігання, вилучення інформації) (табл. 2).

Окрім часткових показників, призначених для економічного оцінювання загального рівня інформаційної діяльності підприємства, нами передбачено можливість оцінювання окремих технологічних операцій, для чого слід використати формули, наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Часткові показники, призначені для економічного оцінювання рівня технологічних операцій інформаційної діяльності підприємства

Часткові показники	Формули для розрахунку часткових показників
1	2
1. Показники, призначені для оцінювання технологічних операцій із одержання інформації	
1.1. Своєчасність одержання інформації ( $P_{coi}$ )	Про своєчасність одержання інформації може свідчити відношення кількості інформації одержаної працівниками інформаційної сфери вчасно ( $Oi_{ов}$ ) до кількості інформації, яка надходить та опрацьовуються працівниками інформаційної сфери ( $Oi_1$ ): $P_{coi} = \frac{Oi_{ов}}{Oi_1}$



1	2
1.2. Частка достовірної інформації ( $\mathcal{C}_{oi}$ )	Рівень достовірної інформації розраховується як відношення кількості достовірної інформації ( $Oi_o$ ) до загальної кількості інформації, яка надходить та опрацьовуються працівниками інформаційної сфери ( $Oi_1$ ): $\mathcal{C}_{oi} = \frac{Oi_o}{Oi_1}$
1.3. Рівень витрат часу на підготовку інформації ( $P_{eni}$ )	Рівень витрат часу на підготовку інформації можна оцінити шляхом відношення часу, необхідного на підготовку інформації ( $\mathcal{C}_{ni}$ ) до загального часу реалізації усіх технологічних операцій інформаційної діяльності ( $\mathcal{C}_{moid}$ ) за формулою: $P_{eni} = \frac{\mathcal{C}_{ni}}{\mathcal{C}_{moid}}$
1.4. Рівень запозичення інформації ( $P_{zi}$ )	Розраховується шляхом відношення запозиченої інформації ( $K_{zi}$ ) як різниці кількості інформації, яка надходить та опрацьовуються працівниками управлінської сфери ( $Oi_1$ ) та виробленої власної інформації ( $K_{svi}$ ) до загальної кількості інформації: $P_{zi} = K_{zi} / Oi_1$
1.5. Частка працівників, що використовують ІТ в основній діяльності ( $P_{nim}$ )	Може бути визначена як відношення чисельності працівників, що використовують ІТ в основній діяльності ( $\mathcal{C}_{nim}$ ) до загальної чисельності працівників підприємства ( $\mathcal{C}_{nn}$ ): $P_{nim} = \frac{\mathcal{C}_{nim}}{\mathcal{C}_{nn}}$
<b>2. Показники, призначені для оцінювання технологічних операцій із використання інформації</b>	
2.1. Своєчасність обробки інформації ( $C_{oi}$ )	Своєчасність обробки інформації може бути визначена як відношення кількості інформації обробленої працівниками інформаційної сфери вчасно ( $Oi_o$ ) до кількості інформації, яка надходить та опрацьовуються працівниками інформаційної сфери ( $Oi_1$ ): $C_{oi} = \frac{Oi_o}{Oi_1}$

1	2
2.2. Рівень запозичень нововведень ( $P_{зи}$ )	Частковий показник рівня запозичень нововведень характеризує відношення витрат на інформаційне забезпечення інноваційної діяльності ( $P_{визід}$ ) до загального обсягу інформаційних витрат підприємства ( $P_{від}$ ): $P_{зи} = \frac{P_{визід}}{P_{від}}$
2.3. Частка прийняття управлінських рішень на основі обробленої інформації ( $\mathcal{U}_{нур}$ )	Дану частку можна обчислити як відношення кількості прийнятих управлінських рішень та генерованих звітів у результаті одержання інформації ( $K_{нур}$ ) до загальної чисельності прийнятих та відхилених управлінських рішень $(\mathcal{U}_{нур} + K_{вур}): \mathcal{U}_{нур} = \frac{K_{нур}}{K_{нур} + K_{вур}}$
2.4. Частка використаної споживачами інформації ( $P_{есі}$ )	Рівень використання інформації розраховується як відношення кількості використаної інформації ( $Oi_{ес}$ ) до загальної кількості інформації, яка надходить та опрацьовуються працівниками інформаційної сфери ( $Oi_1$ ): $P_{есі} = \frac{Oi_{ес}}{Oi_1}$
3. Показники, призначені для оцінювання технологічних операцій із поширення інформації	
3.1. Своєчасність поширення інформації ( $P_{ні}$ )	Своєчасність поширення інформації визначається як відношення кількості інформації поширеної працівниками інформаційної сфери вчасно ( $Oi_{ни}$ ) до кількості інформації, яка надходить та опрацьовуються працівниками інформаційної сфери ( $Oi_1$ ): $P_{ні} = \frac{Oi_{ни}}{Oi_1}$
3.2. Рівень споживання інформації ( $P_{сні}$ )	Може бути розрахований як відношення кількості переданої, реалізованої, оприлюдненої інформації ( $Oi_{нро}$ ) до загальної
	кількості інформації, яка надходить та опрацьовуються працівниками інформаційної сфери ( $Oi_1$ ): $P_{сні} = \frac{Oi_{нро}}{Oi_1}$

1	2
3.3. Дотримання строків надання інформації ( $P_{ocni}$ )	Показує частку інформації, що була передана, оприлюднена, реалізована працівниками інформаційної сфери підприємства вчасно ( $Oi_{oc}$ ) у загальній кількості інформації ( $Oi_1$ ): $P_{ocni} = \frac{Oi_{oc}}{Oi_1}$
3.4. Рівень релевантності інформації ( $P_{pi}$ )	Частка релевантної інформації визначається як відношення оприлюдненої інформації, яка задовольнить інформаційну потребу підприємства ( $Oi_{zno}$ ) до загального обсягу оприлюдненої інформації ( $Oi_{onp}$ ): $P_{pi} = \frac{Oi_{zno}}{Oi_{onp}}$
3.5. Рівень оновлення інформації ( $P_{oi}$ )	Передбачає відношення кількості оновленої інформації у звітному періоді ( $Oi_{on}$ ) до загальної кількості інформації, яка надходить та опрацьовуються працівниками інформаційної сфери ( $Oi_1$ ): $P_{oi} = \frac{Oi_{on}}{Oi_1}$
3.6. Зручність отримання інформації споживачами ( $P_{zvi}$ )	Зручність отримання інформації споживачами характеризує відношення фактичного часу на передачу інформації від відправника до одержувача ( $Ch_{fni}$ ) до нормативного часу на передачу інформації ( $H_{uni}$ ): $P_{zvi} = \frac{Ch_{fni}}{H_{uni}}$
3.7. Доступність інформації для користувачів ( $P_{dic}$ )	Про доступність інформації свідчить її оприлюднення у різних джерелах, тому пропонуємо її визначати як відношення фактичної кількості джерел, призначених для оприлюднення інформації ( $Ch_{fzn}$ ) до їх загальної кількості ( $Ch_{zdn}$ ): $P_{dic} = \frac{Ch_{fzn}}{Ch_{zdn}}$
3.8. Рівень інформаційного шуму ( $P_{iu}$ )	Відношення кількості інформаційних запитів звітної періоду ( $Oiz_1$ ) до загальної кількості інформації, яка надходить та опрацьовуються працівниками інформаційної сфери ( $Oi_1$ ): $P_{iu} = \frac{Oiz_1}{Oi_1}$

1	2
4. Показники, призначені для оцінювання технологічних операції із зберігання інформації	
4.1. Частка інформації на зберіганні ( $P_{інз}$ )	Даний показник визначається як відношення кількості інформації, переданої на зберігання ( $Oi_{пнз}$ ) до кількості інформації, яка надходить та опрацьовуються працівниками інформаційної сфери ( $Oi_1$ ): $P_{інз} = \frac{Oi_{пнз}}{Oi_1}$
4.2. Частка достовірної інформації на зберіганні ( $P_{дінз}$ )	Вказує на доцільність зберігання визначеного об'єму інформації та розраховується як відношення кількості достовірної інформації на зберіганні підприємства ( $Oi_{дінз}$ ) до загальної кількості інформації, яка перебуває на зберіганні ( $Oi_{пнз}$ ): $P_{дінз} = \frac{Oi_{дінз}}{Oi_{пнз}}$

Примітка: складено за [6-14]

Усі рекомендовані показники будемо уважати частковими для оцінювання рівня інформаційної діяльності підприємства (табл. 1-2). Їх слід узагальнити з урахуванням вагомості впливу на інформаційну діяльність підприємства, для чого слід використати добуток часткових показників рівня реалізації технологічних операцій чи інформаційної діяльності загалом та їх вагомості.

Надалі отриманні таким чином значення узагальнюючих показників слід використати для розрахунку інтегрального показника рівня інформаційної діяльності підприємства ( $I_{piд}$ ), для чого слід використати формулу:

$$I_{piд} = \sum_{i=1}^n Y_{niд} \times W_{yniд} \quad (1)$$

де  $I_{piд}$  – інтегральний показник рівня інформаційної діяльності підприємства;  $Y_{niд}$  – узагальнюючі показники, що формуються за відповідними аспектами оцінювання та характеризують інформаційну діяльність загалом та технологічні операції, які її забезпечують;  $W_{yniд}$  – вагомості узагальнюючих показників інформаційної діяльності загалом та реалізації технологічних

операцій;  $n$  – кількість узагальнюючих показників інформаційної діяльності підприємства.

Як видно із методології розрахунку максимальний рівень значень інтегрального, узагальнюючих та часткового показників з урахуванням рівня вагомості становить 1. Таким чином, критеріальними значеннями, які би свідчили про рівень інформаційної діяльності на підприємстві, виходячи із отриманих значень інтегрального показника ( $I_{pid}$ ) є: від 0 до 0,33 – низький рівень значень; від 0,34 до 0,67 – середній рівень значень; від 0,68 до 1 – високий рівень інформаційного забезпечення. Розрахунок здійснювався за допомогою визначення власного значення матриці попарних порівнянь значень інтегрального показника ( $I_{pid}$ ).

#### Бібліографічні посилання

1. Крючкова І.Р. Економічне оцінювання та залучення джерел фінансування інноваційно-інвестиційної діяльності промислового підприємства [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Крючкова Ірина Романівна ; Одес. нац. політехн. ун-т. - Одеса, 2015. - 24 с.

2. Сиротинська Н. М. Загальні принципи та підходи до оцінювання інновацій машинобудівних підприємств / Н. М. Сиротинська // Наука й економіка. - 2014. - Вип. 3. - С. 245-250.

3. Федорчак О.Є. Економічне оцінювання та регулювання механізмів залучення інвестицій на підприємство [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Федорчак Олексій Євстахійович ; Нац. ун-т «Львів. Політехніка». - Львів, 2016. - 22 с.

4. Сиротинська Н.М. Економічне оцінювання інновацій машинобудівних підприємств [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Сиротинська Наталія Миколаївна ; Нац. ун-т «Львів. Політехніка». - Львів, 2015. - 24 с.

5. Федорчак О.Є. Економічне оцінювання та регулювання механізмів залучення інвестицій на підприємство [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Федорчак Олексій Євстахійович ; Нац. ун-т «Львів. Політехніка». - Львів, 2016. - 22 с.

6. Рева О. М. Організація інформаційної діяльності підприємства / О. М. Рева, О. О. Смірнов // Збірник наукових праць Кіровоградського національного технічного університету. Техніка в сільськогосподарському виробництві, галузеве машинобудування, автоматизація. - 2010. - Вип. 23. - С. 29-33. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpkntu\\_2010\\_23\\_8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpkntu_2010_23_8)

7. Мельниченко С. В. Оцінка ефективності застосування інформаційних технологій у діяльності туристичних підприємств / С. В. Мельниченко // Економічні науки : науковий вісник. – 2009. – Вип. II (34). – С. 223–232

8. Нога І. М. Діагностика ефективності застосування інформаційних технологій в управлінні підприємствами / І. М. Нога, Р. М. Скриньковський, Г. Павловські // Бізнес Інформ. - 2016. - № 9. - С. 241-245.

7. Біловус Л.І. Управління та організація діяльності інформаційних установ (за фаховим спрямуванням). / Біловус Леся Іванівна – Тернопіль: , 2010. – 414 с.

9. Родіонов П. Ю. Управління інформаційною діяльністю авіакомпанії. – Рукопис. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук зі спеціальності 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). – Національний авіаційний університет, Київ, 2015. – 206 с.

10. Крістєв А. Механізми оперативного інформаційного забезпечення діяльності промислових підприємств Болгарії та України – Рукопис. Дисертація на здобуття наукового ступеня на здобуття наукового ступеня доктора філософії в галузі економіки – Міжрегіональна академія управління персоналом, Київ, 2010. – 254 с.

11. Свістельник І. Використання інформаційних технологій як шлях вирішення проблеми доступу до інформаційних ресурсів / Ірина Свістельник // Олімпійський спорт і спорт для всіх : тези доп. ІХ Міжнар.наук. конгр. – Київ, 2005. – С. 279

12. Свістельник І.Р. Характеристика інформаційного забезпечення вищої фізкультурної освіти / Свістельник І.Р., Заневський І.П. // Педагогіка, психологія та медико-біологічні проблеми фізичного виховання і спорту: Наук. моногр. / За ред. С.С. Єрмакова. – Х., 2006. – № 9. – С. 141-144.

13. Рудь Н.Т. Економіка і організація інноваційної діяльності [Текст] : навч. посіб. / Н. Т. Рудь ; Луцький держ. технічний ун-т. - Луцьк : РВВ ЛДТУ, 2007. - 476 с.

14. Рябова И.Ю. Анализ и оценка информационной деятельности предприятия тяжелого машиностроения (на примере «ТЯЖМАШ») / Рябова И.Ю., Пудовкина О.Е. // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сб. ст. по мат. XXVIII междунар. студ. науч.-практ. конф. № 1(28). URL: [http://sibac.info/archive/economy/1\(28\).pdf](http://sibac.info/archive/economy/1(28).pdf)

© **Дорошкевич К.О., Шпак Ю.Н., 2018**

#### **6.4. Практичні аспекти оцінки впливу ризиків на рівень фінансової безпеки акціонерних товариств машинобудування** *(на прикладі ПАТ «Мотор Січ»)*

Новітні проблеми ефективного розвитку суб'єктів підприємницької діяльності потребують вирішення проблем вимірювання стану фінансової безпеки, забезпечення реальних можливостей до його збереження, а також формування передумов до мінімізації впливу ризиків та загроз фінансовій безпеці. Особливої актуальності такі питання набувають у період виникнення кризових явищ, спричинених як ендегенними, так і екзогенними чинниками.

У зв'язку із вище зазначеним, постає необхідність у розробці та удосконаленні методики оцінювання впливу фінансових чинників на стан фінансової безпеки підприємницьких структур. Суттєвий внесок у вирішення питань місця і ролі фінансових ризиків у системі управління фінансовою безпекою підприємств належить таким зарубіжним та вітчизняним вченим-економістам, як Н.В. Бабаніна, О. І. Барановський, В. Забродський, І. О. Бланк, К. С. Горячева, А. О. Єпіфанов, М. М. Єрмошенко, Є.П. Каргузов, О.В. Лиса, В.О. Ліпкан, О. М. Марченко, В.П. Пономарьов, Н. Й. Реверчук та інші.

З ціллю аргументації авторського підходу до методики оцінювання ризиків та апробації її на практиці вважаємо за необхідне дослідити такі вітчизняні підприємства корпоративного типу, які здійснюють свою фінансово-господарську діяльність у сфері машинобудування, а саме: ПАТ «Мотор Січ», ПАТ «СКФ Україна», ПАТ «Турбоатом», ПАТ «Бердичівський машинобудівний завод «Прогрес» та ПАТ «Електротермометрія».

Як бачимо, усі обрані у вибірку дослідження підприємства є такими, які функціонують у формі акціонерних товариств. Такий наш вибір зумовлений наступними позиціями:

- 1) акціонерні товариства в Україні виконують багато

функцій, серед них науковці виокремлюють виробничу, контрольну, монопольну, інтеграційну, заощаджувальну, спекулятивну, інформаційну, одержавлення-роздержавлення, глобалізацій, мотиваційну, соціалізацій та інші [1, с. 57]. Така їх функціональна роль зумовлює необхідність формування макроекономічних умов функціонування корпоративних підприємств з метою забезпечення їх стійкого розвитку [2, с. 7].

2) корпоративні структури мають найвищий рівень прибутковості серед усіх господарських товариств в Україні;

3) акціонерні товариства мають можливості до використання широкого спектру інструментів для акумулювання фінансових ресурсів;

4) акціонерні товариства формують сучасне ринкове середовище та сприяють вирішенню проблеми зайнятості населення [2, с.7].

З огляду на вагомість акціонерної форми господарювання у економічному та суспільному добробуті країни в цілому та окремих фізичних осіб зокрема, вважаємо, що досягнення та збереження ними достатнього рівня фінансової безпеки набуває ще більшої актуальності. Водночас, відсутність науково-методичних підходів до оцінювання як стану фінансової безпеки, так і виокремлення особливостей управління нею на підприємствах корпоративного типу підтверджує необхідність дослідження та апробації його результатів у практику функціонування вітчизняних акціонерних товариств.

В науковій літературі переважно не розмежовують поняття «ризик» і «загрози», паралельно використовуючи їх навіть в плані синонімічного заміщення сутності одного й того самого явища, котра зводиться до негативного впливу на фінансову безпеку господарюючого суб'єкта та котру можна означити як небезпеку. Це пов'язано із тим, що дані поняття близькі за змістом. Зокрема, Є. Ковалевський ототожнення понять «ризик» та «небезпека» є помилковим, оскільки у такому випадку відбувається прирівнення причини та її наслідку [3, с. 28 – 30].

Водночас, класична теорія підприємницького ризику трактує його як математичні очікування втрат суб'єктів підприємницької діяльності [6, с. 118]. Є. М. Рудніченко вважає, що ризик на підприємстві виникає тоді, коли воно при виникненні небезпеки буде вирішувати, яким чином можна її оминати [8, с. 190]. Разом



з тим, великий тлумачний словник сучасної української мови пропонує таке визначення поняття ризику: «ризик – це усвідомлена можливість небезпеки, а також можливість збитків або неуспіху у якійсь справі» [9, с. 317].

І.О. Бланк вказує на такі характеристики фінансового ризику підприємницьких структур, як:

1) фінансовий ризик прямо пропорційно залежить від обсягів формування прибутку підприємств;

2) фінансовий ризик притаманний без винятку усім видам фінансових операцій підприємницьких структур;

3) фінансовий ризик проявляється на усіх стадіях здійснення фінансової діяльності підприємством;

4) фінансовий ризик сприяє появі можливостей до альтернативних варіантів прийняття фінансових рішень;

5) фінансовий ризик супроводжується фінансовими втратами підприємства;

6) фінансовий ризик передбачає здатність змінюватися у часі та має суб'єктивний характер [7, с. 16 – 17].

Що стосується поняття «загроза», то його науковці розуміють наступним чином. Зокрема, В.А. Ліпкан вважає, що загрози – це причини та умови, які створюють небезпеку інтересам суб'єкта господарювання [10, с. 57]. В.Ф. Гапоненко трактує загрози як такий розвиток подій, внаслідок яких збільшується можливість або з'являється вірогідність порушення нормального функціонування підприємства та заподіяння збитків [11, с. 93]. На думку М.М. Єрмошенко, загроза - це конкретна і безпосередня форма небезпеки чи сукупність негативних чинників, що можуть заподіяти шкоду системі, механізму та призвести до їх кризового стану [12, с. 23]. Ю.А. Соколов розуміє загрози фінансової безпеки як зміни у зовнішніх та внутрішніх елементах середовища функціонування фінансової системи та пов'язує їх із порушенням стану безпеки [13, с. 20 – 21].

Частково погоджуючись із вченими, котрі наголошують на тому, що ризик є первинною категорією щодо загрози і впливає з неї [4, с. 118], та, підтримуючи позицію тих, котрі вважають поняття “загрози” ширшим за поняття “ризик” [5, с. 12], вважаємо, що між ними існує причинно-наслідковий зв'язок. Не зважаючи на те, що загроза є результатом прояву ризику внаслідок негативної дії певних ендогенних чи екзогенних

чинників, які порушують фінансову рівновагу акціонерного товариства, дуже часто ризик є причиною виникнення нової загрози. Так, при аналізі загрози можна вказати на ризик, котрий обумовив її виникнення, або навпаки, означити ризик, котрий породжує наявність тої, чи іншої загрози. Відтак, категорії “ризик” і “загроза” дуже взаємопов’язані.

В той час, коли загроза сама по собі означає погіршення стану фінансової безпеки акціонерного товариства, що вимірюється певними індикаторами, ризик завжди носить ймовірнісний характер і виміряти його значно складніше. Разом з тим, сама по собі загроза є підґрунтям для ризику або ймовірності понесення підприємством втрат чи недоотриманням планованого доходу, що проявляється в зниженні рівня рентабельності господарюючого суб’єкта та в кінцевому підсумку його банкрутством. Таким чином, взаємозв’язок загрози і ризику можна схематично відобразити так (рис. 1):

і т. д.

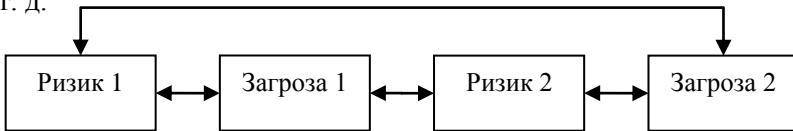


Рис. 1. Взаємодія категорій “ризик” і “загроза”.

Примітка: складено автором.

З нашої точки зору, сам ризик є поняттям метафізичним й означити його можна лише вербально семантичним висвітленням змісту, а кількісно оцінити – дуже важко. Натомість важливо виміряти сферу його дії та міру впливу на фінансову безпеку акціонерних товариств, результатом чого є виявлення й систематизація або її загроз або домінант. Тобто ризик може мати не лише негативний вплив на фінансову безпеку акціонерних товариств, що проявляється у її загрозах, а й позитивний, результат впливу котрого трансформується у домінанти.

У цілому, вважаємо, що основними загрозами фінансової безпеки акціонерних товариств машинобудування в Україні є такі (рис. 2).

Зокрема, в процесі розробки методики оцінювання впливу ризикоутворюючих чинників на стан фінансової безпеки

акціонерних товариств вважаємо за необхідне використовувати такі методи їх оцінки у симбіозі, як нормативний та фундаментальний шляхом визначення сфери дії ризиків, котрі спричинили зростання/ падіння рівня фінансової безпеки.



Рис. 2. Класифікація загроз фінансової безпеки акціонерних товариств машинобудування в Україні.

Такі зміни, насамперед, будуть відображатися у змінах індикаторів фінансової безпеки, що в свою чергу спричинить зміну й у величині інтегрального індикатора, котрий дозволить визначити ступінь зниження загального стану фінансової безпеки у результаті дії ризикоутворюючих факторів.

При цьому, до уваги прийматимемо лише ті показники, які найбільшою мірою відображають особливості функціонування

акціонерних товариств машинобудування, а їх відхилення в сторону зменшення від оптимального значення вважатимемо стримуючими фінансовими ризиками (сума котрих формує агреговану величину ризику), котрі обумовлюють загрозу зниження фінансової безпеки, а ті що навпаки, забезпечили більше за оптимальне значення показника, вважатимемо ризиками, котрі чинять стимулюючий ефект на фінансово-господарську діяльність згаданих суб'єктів господарювання. Перші вказують на загрози фінансової безпеки, а другі – на домінанти.

Таким чином, проаналізуємо вплив ризиків на фінансову безпеку на основі статичного аналізу міри впливу ризикуотворюючих чинників на індикатори фінансового стану досліджуваних суб'єктів господарювання. Разом з тим, вважаємо за доцільне визначити та відобразити вплив агрегованого стримуючого фінансового ризику на загальний рівень фінансової безпеки.

З метою відображення впливу фінансових ризиків на стан фінансово-господарської діяльності акціонерних товариств припускаємо, що вони функціонують в умовах стабільності та/або за ефективного формування і використання капіталу при 100%-му забезпеченні фінансової безпеки. При цьому такий рівень фінансової безпеки будемо вважати бажаним або ідеальним. В цілому авторський підхід до формалізації взаємозв'язку факторів та результуючого індикатора стану фінансової безпеки акціонерних товариств є таким:

$$\frac{T_{x_i} \times X_i}{X_i} \times \frac{Y_i}{T_{y_i} \times Y_i} = \frac{T_{x_i}}{T_{y_i}}, \quad (1)$$

де  $X_i$  – величина чисельника  $i$ -го індикатора фінансової безпеки акціонерних товариств,  $Y_i$  – величина знаменника  $i$ -го індикатора фінансової безпеки акціонерних товариств,  $T_{x_i}$  – темп приросту величини чисельника  $i$ -го індикатора фінансової безпеки акціонерних товариств,  $T_{y_i}$  – темп приросту величина знаменника  $i$ -го індикатора фінансової безпеки акціонерних товариств.

Причому, чисельник прямо пропорційно співвідноситься із результуючим показником, а знаменник – обернено пропорційно. Однак, необхідно враховувати динаміку коефіцієнта та його

значення (додатне чи від’ємне).

Виокремимо сфери впливу фінансових ризиків, котрі обумовлюють негативний і позитивний вплив на фінансову безпеку акціонерних товариств за результатом відхилення показників від оптимального їх значення в сторону зменшення і збільшення та з метою підвищення наочності отриманих результатів відобразимо їх у таблиці, виокремивши ризикові зони темнішим кольором (табл. 1).

Таблиця 1

Сфера дії стримуючих та стимулюючих фінансових ризиків  
ПАТ “Мотор Січ”

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Коефіцієнт зносу основних засобів	+	+	+	+
Рентабельність активів	+	+	+	+
Рентабельність продажу	+	+	+	+
Рентабельність власного капіталу	+	+	+	+
Коефіцієнт покриття	+	+	+	+
Коефіцієнт автономії (платоспроможності)	+	+	+	+
Коефіцієнт фінансування	+	+	+	+
Коефіцієнт оборотності активів	+	+	+	-
Коефіцієнт оборотності запасів	-	-	-	-
Коефіцієнт оборотності основних засобів	+	+	+	+
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	+	+	+	+
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	+	-	-	-
Коефіцієнт реінвестицій	+	-	+	+
Коефіцієнт рентабельності акцій	+	+	+	+

Примітка. Темнішим кольором виокремлено зони ризиків.

Як видно з табл. 1, слабкими місцями фінансово-господарської діяльності ПАТ “Мотор Січ” є ризики зниження ділової активності, зокрема – оборотності запасів на протязі всього аналізованого періоду та кредиторської заборгованості – у 2014-2016 рр. Вплив зазначених ризиків на загальний рівень фінансової безпеки даного акціонерного товариства можна відобразити за допомогою діаграми (рис. 3.).

Як видно з рис. 3., агрегований стримуючий ризик зумовив зниження рівня фінансової безпеки від бажаного на 4-14% у 2013-2016 рр., в той час, коли 96-86% забезпечено за рахунок ефективного управління стимулюючим ризиком.

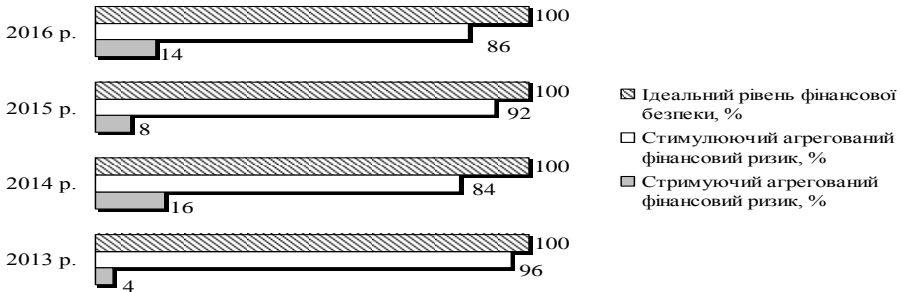


Рис. 3. Вплив стримуючого фінансового ризику на рівень фінансової безпеки ПАТ “Мотор Січ” у 2013-2016 рр., %

Примітка: складено автором.

Значення інтегрального стримуючого фінансового ризику за досліджуваний період в розмірі 10,5% свідчить про недосягнення бажаного рівня фінансової безпеки на відповідну величину в результаті негативного впливу екзогенних та ендегенних факторів. До них належить: чистий дохід від реалізації продукції, зменшення котрого у 2016 р. на 54,2% зумовило зниження оборотності активів; собівартість реалізованої продукції, зменшення темпів зростання котрої на протязі усього аналізованого періоду призвело до зниження індикатора оборотності запасів; величина поточної кредиторської заборгованості, темпи зростання котрої перевищують темпи зростання чистого доходу від реалізації продукції; нерозподілений прибуток, відставання темпів зростання котрого від темпів зростання чистого прибутку у 2014 р., обумовили недофінансування інвестицій. Загалом інтегральний стримуючий фінансовий ризик усіх аналізованих акціонерних товариств відображено на рис.4.

Таким чином, на фінансову безпеку акціонерних товариств машинобудівного комплексу впливають ризикоутворюючі та стимулюючі фактори, сукупність котрих й визначає міру впливу фінансових ризиків на ефективність формування і використання

фінансових ресурсів згаданих суб'єктів господарювання, знижуючи або, навпаки, підвищуючи її.

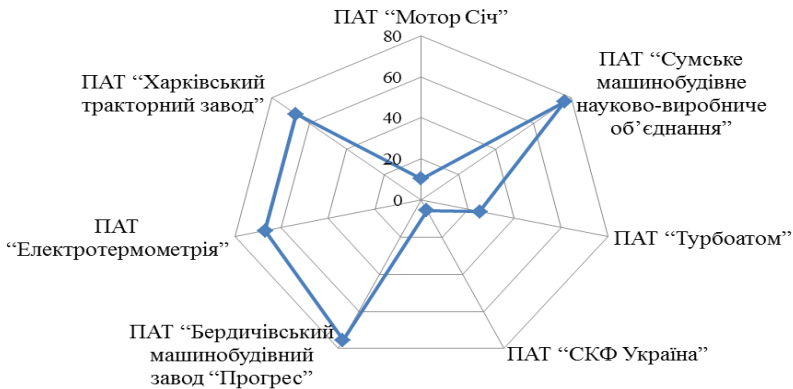


Рис. 4. Інтегральний стримуючий фінансовий ризик акціонерних товариств машинобудування України за період 2013-2016 рр.

Примітка: складено автором.

#### Бібліографічні посилання

1. Шаповалов В.О. Акціонерний сектор національної економіки як об'єкт державного регулювання: моногр. / В.О. Шаповалов, С.С. Ніколенко, І.М. Ковальчук. – Полтава: ПУЕТ, 2014. – 199 с.
2. Кириленко О.П. Акціонерні товариства у Україні: сучасні тенденції розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/19143/1/7-11.pdf>
3. Марченко О.М. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства : [навч. посіб.] / О.М. Марченко, І.П. Мойсеєнко. – Львів, 2011. – 380 с.
4. Картузов Є.П. Вплив ризиків і загроз на стан фінансової безпеки підприємств / Є.П. Картузов // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 9 (135). – С. 115-124.
5. Ризики і загрози фінансовій безпеці сектору державних фінансів та шляхи їх подолання : монографія / О. С. Білоусова, В. І. Гаркавенко, А. І. Даниленко та ін. – К. : ДННУ "Акад. фін. управління", 2013. – 308 с. – Режим доступу: [https://afu.minfin.gov.ua/getfile.php?page\\_id=450&num=12](https://afu.minfin.gov.ua/getfile.php?page_id=450&num=12).

6. Бабаніна Н.В. Фінансові ризики в системі управління фінансовою безпекою підприємства / Н.В. Бабаніна // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. – 2014. - № 2 (17). – С. 116 – 122.

7. Бланк И. А. Управление финансовыми рисками / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2005. – 600 с.

8. Рудніченко Є. М. Загроза, ризик, небезпека. Сутність та взаємозв'язок із системою економічної безпеки підприємства // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2013. – № 25 (1). – С. 188–195.

9. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел – К. : Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.

10. Ліпкан В.А. Національна безпека України: навч. посібник / В.А.Ліпкан – К.: Кондор, 2008. – 552 с.

11. Гапоненко В. Ф. Экономическая безопасность предприятия: подходы и принципы / В. Ф. Гапоненко, А. А. Безпалько, А. С. Власков. — М.: Ось-89, 2006. — 208 с.

12. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення : монографія / М.М. Єрмошенко. – К. : КНТЕУ, 2001. – 309 с.

13. Соколов Ю.А. Финансовая безопасность экономических систем. – М.: Анкил, 2010. – С. 20 – 21.

© Стащук О.В. , 2018

## **6.5. Оптимізація оцінки кредитоспроможності позичальника комерційними банками в Україні**

Кредитування як один з головних напрямів банківської діяльності є істотним джерелом розвитку виробництва і сприяє зміцненню потенціалу як окремих суб'єктів господарювання, так і економіки в цілому.

Одним з ключових етапів процесу кредитування є визначення кредитоспроможності позичальника. Відповідно, метою оцінки кредитоспроможності позичальника є прагнення банку знизити свої ризики неповернення виданого позичальнику кредиту.

Банки, внаслідок реальної загрози неповернення кредиту і супутніх цьому серйозних збитків, часто завищують суми застави і відсотки за кредитами.



В сучасних умовах господарювання основні зусилля банків повинні бути спрямовані на підвищення ефективності кредитування своїх клієнтів.

Одним із способів підвищення ефективності кредитування є застосування ефективних методів оцінки кредитоспроможності позичальника, в т.ч. формування його кредитного рейтингу.

Традиційно під кредитоспроможністю розуміється такий стан фінансово-господарської діяльності підприємства, який дозволяє дотримуватися узгоджених граничних термінів погашення кредиту та нарахованих процентів по ньому.

Оскільки в Україні відсутні нормативно-правові акти, які б регламентували оцінку кредитоспроможності позичальника, то комерційні банки використовують різні методики і схеми. Але в цілому аналіз кредитоспроможності часто здійснюється, виходячи з оцінки фінансового стану, рівня доходів позичальника і їх зіставлення з майбутніми платежами за кредитом, вивчення кредитної історії або ж скорингової оцінки.

Для проведення такого аналізу банку потрібна інформація, яка характеризує фінансовий стан позичальника, що обумовлює необхідність вивчення фінансових і бухгалтерських звітів організації, відомостей про рух грошових потоків за розрахунковими рахунками позичальника, кредитної історії позичальника з іншими банками і страховими компаніями тощо.

Основою оцінки кредитоспроможності позичальника є надійність та достовірність зібраної економічної інформації про майно та фінансовий стан позичальника.

На підставі отриманої інформації уповноважені фахівці банку формують висновок щодо кредитоспроможності боржника.

Поглиблене вивчення фінансового стану позичальника не шкодить добрим відносинам між ним і банком. Створення підстав для кредитних відносин розглядається як основний елемент кредитної діяльності. Вивчення фінансової ситуації, що проводиться кваліфікованими та досвідченими експертами банку, може розкривати ряд недоліків, які до цього моменту не були відомі адміністративному та управлінському персоналу, і таким чином дослідження може виявитися надзвичайно корисним для заявника позики теж.

Оцінку кредитоспроможності можна охарактеризувати як процес визначення поточної кредитоспроможності позичальника

та прогнозування тенденцій її подальшого розвитку. Цей процес пов'язаний з фінансовим аналізом поточної діяльності та очікуваних змін у майбутні періоди.

Можна виділити наступні стадії оцінки кредитоспроможності позичальника:

1. Збір та аналіз інформації про позичальника, визначення показників його фінансового стану;
2. Перевірка достовірності інформації, наданої компанією, яка подає заявку на позику;
3. Збір та аналіз інформації про кредитну подію;
4. Оцінка кредитного ризику;
5. Прийняття рішення.

Таким чином, процеси оцінки кредитоспроможності позичальника та кредитного ризику комерційного банку є дуже взаємопов'язаними між собою.

І якщо раніше оцінка кредитоспроможності та оцінка кредитного ризику розвивалися відносно окремо, то віднедавня в них з'явився спільний методичний інструментарій.

Значущою подією, яка принесла ці зміни, можна назвати набуття чинності Постанови Національного банку України «Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями» № 351 від 30.06.2016 року.

Мета Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями – забезпечити повну та своєчасну оцінку банками величини кредитного ризику, що сприятиме коректному розрахунку їх капіталу та, в кінцевому результаті, посилить фінансову стійкість банківського сектору.

Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями визначає порядок оцінки банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями та встановлює мінімальні вимоги до банків щодо визначення розміру очікуваних втрат (збитків) за активними банківськими операціями внаслідок реалізації кредитного ризику.

Підходи, окреслені Положенням про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями, ґрунтуються на принципах і рекомендаціях

Базельського комітету з банківського нагляду, включаючи застосування компонентів кредитного ризику (EAD - експозиція під ризиком, PD - імовірність дефолту боржника/контрагента, LGD - втрати в разі дефолту).

Відповідно, дотримання вимог Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями, є загальнообов'язковим для усіх комерційних банків України. Зокрема, НБУ зобов'язав здійснювати розрахунок розміру кредитного ризику згідно з вимогами Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями починаючи з 03 січня 2017 року.

З точки зору оцінки кредитоспроможності позичальника, важливим є визначення інтегрального показника боржника-юридичної особи та класу боржника, оскільки саме вони за своїм економічним змістом й характеризують рівень кредитоспроможності та кредитний рейтинг позичальника.

Відповідно до вимог Положення, банк визначає клас боржника - юридичної особи за одним із 10 класів.

В Положенні представлені моделі розрахунку інтегрального показника боржника - юридичної особи для великих та малих підприємств різних видів економічної діяльності (табл. 1).

Значення показників  $X_i$  та порядок розрахунку відповідних цим показникам коефіцієнтів  $K_i$  та  $MK_i$ , наведено у таблицях 1-3 Додатку 7 до Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями.

В таблиці 2 наведено зміст показників  $K_i$ ,  $MK_i$ .

Зміст фінансових показників, наведених у таблиці 2, дозволяє зробити висновок, що вони характеризують собою фінансовий стан юридичної особи – боржника, а інтегральний показник боржника - юридичної особи є інтегральним показником фінансового стану підприємства.

За результатами розрахунку інтегрального показника боржника - юридичної особи визначається відповідний клас, який можливо інтерпретувати у якості кредитного рейтингу. Відповідно перший клас боржника відповідає найвищому рейтингу (від AAA до AA+), а дев'ятий (десятий) клас – найнижчому (від CCC+ до C і D).

Таблиця 1

Моделі розрахунку інтегрального показника боржника - юридичної особи [1]

Вид економічної діяльності	Інтегральний показник боржника - юридичної особи	
	Великі та середні підприємства	Малі підприємства
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	$Z=2,305+0,707 X5+0,588 X8+0,421 X10+ 0,615 X11 +0,502 X12+0,634x13$	$Z=2,938+0,457 X8+0,597 X9+0,870X1+ 0,053 X13 +0,616 X17$
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів, переробна промисловість, будівництво	$Z=1,670 + 0,375 X2 + 0,333 X11 + 0,313 X13 + 0,436 X14 + 0,352 X15+0,261 X16$	$Z=1,608+ 0,460 X2 + 0,341 X11 +0,513 X12 +0,411 X14$
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	$Z=1,939 + 0,480 X2 +0,556 X6 +0,650 X8 + 0,282 X17 +0,202 X18$	$Z=1,933 + 0,622 X6 +0,199 X7 + 0,507 X8 +0,379 X10 + 0,346 X18$
Фінансова та страхова діяльність, операції з нерухомим майном, професійна, наукова та технічна діяльність, діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	$Z=1,291 + 0,476 X1 + 0,602 X2 +0,501 X3 + 0,381 X4$	$Z=1,291 + 0,476 X1 + 0,602 X2 +0,501 X3 + 0,381 X4$
Інші види економічної діяльності	$Z=1,719 + 0,648 X5 + 0,662 X6 +0,476 X7 +0,596 X8 + 0,468 X9$	$Z=1,719 + 0,648 X5 + 0,662 X6 +0,476 X7 +0,596 X8 + 0,468 X9$

Таблиця 2

Розрахунок фінансових показників, що використовуються для розрахунку інтегрального показника фінансового стану боржника - юридичної особи [1]

Фінансовий показник	Формула розрахунку
1	2
К <sub>1</sub> , МК <sub>1</sub> - показники капіталу	Власний капітал / Валюта балансу
К <sub>2</sub> , МК <sub>2</sub> - показники загальної ліквідності	Оборотні активи / Поточні зобов'язання і забезпечення
К <sub>3</sub> , МК <sub>3</sub> - показники покриття боргу прибутком до оподаткування	Фінансовий результат до оподаткування / Короткострокові та довгострокові зобов'язання
К <sub>4</sub> , МК <sub>4</sub> - показники операційної рентабельності активів	Фінансовий результат від операційної діяльності / Валюта балансу
К <sub>5</sub> , МК <sub>5</sub> - показники оборотності запасів	Запаси / Собівартість реалізованої продукції
К <sub>6</sub> , МК <sub>6</sub> - показники покриття боргу валовим прибутком	Валовий прибуток / Короткострокові та довгострокові зобов'язання
К <sub>7</sub> , МК <sub>7</sub> - показники покриття чистих фінансових витрат операційним прибутком	Фінансовий результат від операційної діяльності / Чисті фінансові витрати
К <sub>8</sub> , МК <sub>8</sub> - показники оборотності кредиторської заборгованості	Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги / Собівартість реалізованої продукції
К <sub>9</sub> , МК <sub>9</sub> - показники оборотності дебіторської заборгованості	Поточна дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги / Чистий дохід від реалізованої продукції
К <sub>10</sub> - показник маневреності робочого капіталу	Оборотні активи за вирахуванням поточних зобов'язань і забезпечень / Валюта балансу
МК <sub>10</sub> - показник оборотності робочого капіталу	Оборотні активи за вирахуванням поточних зобов'язань і забезпечень / Чистий дохід від реалізованої продукції
К <sub>11</sub> , МК <sub>11</sub> - показники покриття боргу чистим доходом	Короткострокові та довгострокові зобов'язання / Чистий дохід від реалізованої продукції
К <sub>12</sub> - показник покриття боргу прибутком до амортизації та оподаткування	Фінансовий результат до оподаткування та амортизації / Короткострокові та довгострокові зобов'язання

1	2
МК <sub>12</sub> - показник рентабельності активів до оподаткування	Фінансовий результат до оподаткування / Валюта балансу
МК <sub>13</sub> - показник покриття фінансових витрат операційним прибутком	Фінансовий результат від операційної діяльності / Фінансові витрати
К <sub>14</sub> , МК <sub>14</sub> - показники оборотності поточних активів	Поточні активи / Чистий дохід від реалізованої продукції
К <sub>15</sub> - показник покриття фінансових витрат прибутком до оподаткування та амортизації	Фінансовий результат від операційної діяльності до вирахування амортизації / Фінансові витрати
К <sub>16</sub> - показник рентабельності до оподаткування	Фінансовий результат до оподаткування / Чистий дохід від реалізованої продукції (зароблених страхових премій)
К <sub>17</sub> - показник покриття фінансових витрат валовим прибутком	Валовий прибуток (збиток) / Фінансові витрати
МК <sub>17</sub> - показник валової рентабельності	Валовий прибуток / Чистий дохід
К <sub>18</sub> , МК <sub>18</sub> - показники заборгованості	Короткострокові та довгострокові зобов'язання / Валюта балансу

В таблицях 3, 4 наведено інтервали значень інтегрального показника боржника - юридичної особи для кожного класу позичальника в залежності від розміру підприємства та виду економічної діяльності.

Звичайно, кожен банк має право використовувати свою власну методику оцінки кредитоспроможності. Але враховуючи, що оцінка кредитного ризику є обов'язковою, в підсумку отримаємо додаткові витрати та можливі протиріччя у розрахунках.

Таким чином, використання інтегрального показника фінансового стану боржника не тільки для оцінки кредитного ризику, а й при оцінці кредитоспроможності позичальника дозволить:

1. Привести у відповідність кредитний портфель банку та рівень кредитного ризику до вимог НБУ.

Таблиця 3

Визначення класу боржника - юридичної особи для великого або середнього підприємства за інтегральним показником [1]

Види економічної діяльності	Діапазони значень інтегрального показника за класами									
	значення	клас 1	клас 2	клас 3	клас 4	клас 5	клас 6	клас 7	клас 8	клас 9
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	Більше або дорівнює	+5,21	+4,35	+3,48	+2,62	+1,75	+0,88	+0,02	-0,85	
	Менше ніж		+5,21	+4,35	+3,48	+2,62	+1,75	+0,88	+0,02	-0,85
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів, переробна промисловість, будівництво	Більше або дорівнює	+3,34	+2,71	+2,08	+1,45	+0,83	+0,20	-0,43	-1,06	
	Менше ніж		+3,34	+2,71	+2,08	+1,45	+0,83	+0,20	-0,43	-1,06
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	Більше або дорівнює	+3,75	+3,11	+2,48	+1,84	+1,21	+0,57	-0,07	-0,70	
	Менше ніж		+3,75	+3,11	+2,48	+1,84	+1,21	+0,57	-0,07	-0,70
Фінансова та страхова діяльність, операції з нерухомим майном, професійна, наукова та технічна діяльність, діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	Більше або дорівнює	+3,14	+2,68	+2,22	+1,76	+1,30	+0,84	+0,38	-0,08	
	Менше ніж		+3,14	+2,68	+2,22	+1,76	+1,30	+0,84	+0,38	-0,08
Інші види економічної діяльності	Більше або дорівнює	+3,60	+3,06	+2,51	+1,97	+1,42	+0,88	+0,33	-0,21	
	Менше ніж		+3,60	+3,06	+2,51	+1,97	+1,42	+0,88	+0,33	-0,21

Таблиця 4

Визначення класу боржника - юридичної особи для  
малого підприємства за інтегральним показником [1]

Види економічної діяльності	Діапазони значень інтегрального показника за класами									
	значення	клас 1	клас 2	клас 3	клас 4	клас 5	клас 6	клас 7	клас 8	клас 9
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	Більше або дорівнює	+5,04	+4,28	+3,52	+2,77	+2,01	+1,25	+0,49	-0,26	
	Менше ніж		+5,04	+4,28	+3,52	+2,77	+2,01	+1,25	+0,49	-0,26
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів, переробна промисловість, будівництво	Більше або дорівнює	+3,65	+3,05	+2,45	+1,85	+1,25	+0,64	+0,04	-0,56	
	Менше ніж		+3,65	+3,05	+2,45	+1,85	+1,25	+0,64	+0,04	-0,56
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	Більше або дорівнює	+3,93	+3,29	+2,65	+2,00	+1,36	+0,72	+0,08	-0,56	
	Менше ніж		+3,65	+3,05	+2,45	+1,85	+1,25	+0,64	+0,04	-0,56
Фінансова та страхова діяльність, операції з нерухомим майном, професійна, наукова та технічна діяльність, діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	Більше або дорівнює	+3,14	+2,68	+2,22	+1,76	+1,30	+0,84	+0,38	-0,08	
	Менше ніж		+3,14	+2,68	+2,22	+1,76	+1,30	+0,84	+0,38	-0,08
Інші види економічної діяльності	Більше або дорівнює	+3,60	+3,06	+2,51	+1,97	+1,42	+0,88	+0,33	-0,21	
	Менше ніж		+3,60	+3,06	+2,51	+1,97	+1,42	+0,88	+0,33	-0,21



2. Оптимізувати процес прийняття рішень щодо кредитоспроможності позичальника з урахуванням рівня ризикованості.

3. Проводити ефективне ціноутворення кредитного продукту.

4. Зменшити витрати часу та завантаженість працівників банку.

5. Враховувати вид діяльності позичальника при оцінці кредитоспроможності.

Також слід зазначити, що Національний банк України продовжує вдосконалювати регулювання та нагляд за діяльністю банківського сектору відповідно до кращих підходів, що застосовуються у міжнародній практиці. В межах цього НБУ вніс зміни до Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику, згідно з постановою №3 від 23 січня 2018 року.

Зміни зумовлені актуалізацією параметрів інтегральних показників, що застосовуються банками з метою оцінки фінансового стану боржників - юридичних осіб. Актуалізація відбулася на підставі поточних тенденцій в економіці України.

#### Бібліографічні посилання

1. Постанова НБУ «Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями» від 30.06.2016 № 351 // База даних «Законодавство України» / URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16>

© Святенко С.В., 2018

## **РОЗДІЛ 7. ПРАКТИКА ВЗАЄМОДІЇ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ З ПІДПРИЄМСТВАМИ**

### **7.1. Фінансування транспортної сфери в Україні: проблеми та тенденції**

В умовах трансформаційних перетворень національної економіки в контексті глобалізації та євроінтеграції до міжнародних виробничо-збутових ланцюжків значно підвищується роль транспортної сфери. Це відповідає Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020», у якій передбачено реалізацію реформи транспортної інфраструктури [1].

Однак, як показують результати дослідження, на даний час транспортна галузь України демонструє негативну тенденцію розвитку через відсутність коштів на відтворення основних засобів унаслідок заниження їх вартості та недостатнього рівня амортизаційних відрахувань; обмеженість фінансування з державного та місцевих бюджетів; збитковість підприємств транспортного сектору (наприклад, збитки ПАТ «Укрзалізниця» становили в 2017 р. 5 млрд дол.); недостатньо ефективне управління логістичною діяльністю у результаті наявності низьких показників якості та ефективності перевезень вантажів [2, с. 63].

Встановлено, що ПАТ «Укрзалізниця» здатна задовольняти логістичні потреби української промисловості лише на 10–30% [3]. Про це наглядно свідчить індекс ефективності логістики, який використовується для оцінки міжнародних ланцюгів поставок. Так, за цим індексом Україна посіла в 2016 р. 80-е місце серед 160 країн світу (у 2014 р. – 61-е місце), у тому числі за показниками митної обробки вантажів – 116-е, а своєчасності доставки вантажів у пункти призначення – 54-е місце [4].

У 2016 р. у рейтингу глобальної конкурентоспроможності, підготовленого Всесвітнім економічним форумом, за показником «якість транспортної інфраструктури» Україна посіла 91-е місце серед 138 країн світу [5].

Крім цього, до ключових проблем недостатньо ефективного розвитку вітчизняної транспортної сфери можна віднести брак фінансування галузі державної форми власності, низький рівень

приватних інвестицій та інвестиційної привабливості транспортних підприємств, обмеженість інструментів для приватного інвестування в об'єкти інфраструктури тощо.

Це підтверджується й статистичним аналізом. Так, за даними Державної служби статистики України, загальний обсяг вантажообігу скоротився за 2010-2017 рр. на 15,2% (рис. 1).

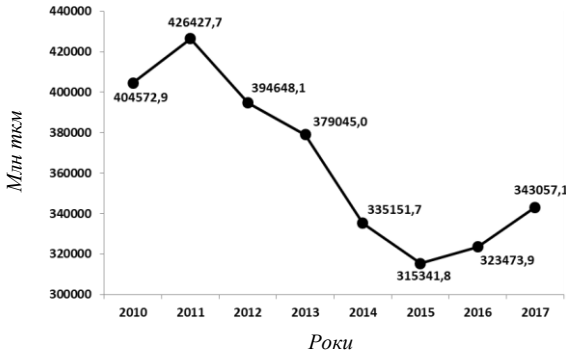


Рис. 1. Динаміка обсягів вантажообігу (побудовано на основі [6])

Це відбулося у результаті зменшення обсягів вантажообігу водного транспорту на 52,8%, авіаційного – на 27,9%, трубопровідного – на 23,8%, залізничного – на 12%. Разом з тим обсяги вантажообігу автомобільного транспорту зросли на 6,4% (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка обсягів вантажообігу за видами транспорту

Роки	Види транспорту, ол. ткм				
	залізничний	автомобільний	трубопровідний	водний	авіаційний
2010	218037,6	38697,2	138445,4	9014,5	378,2
2011	243556,4	38438,9	136700,4	7365,2	366,8
2012	237274,6	39194,1	112505,1	5324,8	349,5
2013	224017,8	40487,2	109651,8	4615,2	273,0
2014	209634,3	37764,2	82050,9	5462,3	240,0
2015	194321,6	34431,1	80944,1	5434,1	210,9
2016	187215,0	37654,9	94378,9	3998,6	225,9
2017	191914,1	41178,8	105434,1	4257,1	272,7

Примітка: складено за даними: [6].

При цьому частка обсягів вантажообігу автомобільного транспорту в загальноукраїнському обсязі вантажообігу збільшилася на 2,4% (з 9,6 до 12%); залізничного – на 2% (з 53,9

до 55,9%), а трубопровідного, навпаки, знизилася на 3,5% (з 34,2 до 30,7%); водного – на 1% (з 2,2 до 1,2%). Питома вага обсягів вантажообігу авіаційного транспорту незначна і становила в 2017 р. майже 0,1%.

Загальний обсяг вантажоперевезень в Україні зменшився за 2010-2017 рр. на 15,8% (рис. 2).

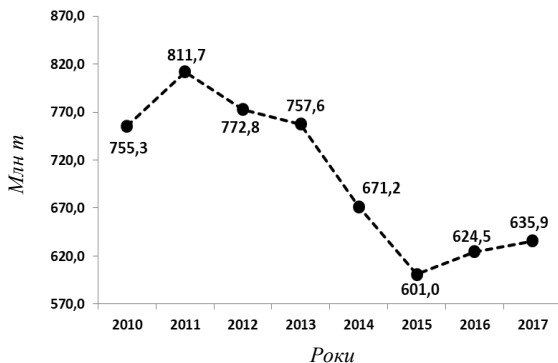


Рис. 2. Динаміка обсягів вантажоперевезень

Примітка: побудовано на основі [6]

Це скорочення пов'язано із зменшенням обсягів відвантаження водним транспортом на 46,8%, трубопровідним – на 25,2%, залізничним – на 21,5%. Обсяги перевезень вантажів авіаційним транспортом за цей період залишилися без змін. Частка обсягів перевезення вантажів автомобільним транспортом зросла на 6,7% від загальноукраїнського обсягу відвантажень (з 20,9 до 27,6%), а залізничним, навпаки, знизилася на 3,9% (з 57,3 до 53,4%); трубопровідним – на 2,2% (з 20,3 до 18,1%); водним – на 0,6% (з 1,5 до 0,9%). Питома вага обсягу перевезення вантажів авіаційним транспортом несуттєва і залишається незмінною протягом останніх років табл.2).

Відсутність останніми десятиліттями сталого фінансування транспортної сфери призвело до масштабного зносу основних засобів. Це підтверджує розрахунок коефіцієнту кореляції рангу Спірмена, на основі якого виявлено, що між вартістю основних засобів та капітальними інвестиціями в розвиток транспортного комплексу існує зворотній кореляційний зв'язок (значення коефіцієнта кореляції Спірмена становить  $r=-0,8$ , який знаходиться в межах  $-0,5 \leq r \leq -1$ ).

Таблиця 2

## Динаміка обсягів перевезень вантажів за видами транспорту

Роки	Види транспорту, ол. т				
	залізничний	автомобільний	трубопровідний	водний	авіаційний
2010	432,5	158,2	153,4	11,1	0,1
2011	468,4	178,3	155,0	9,9	0,1
2012	457,5	179,0	128,4	7,8	0,1
2013	441,8	183,5	125,9	6,3	0,1
2014	387,0	178,4	99,7	6,0	0,1
2015	350,0	147,3	97,2	6,4	0,1
2016	344,1	166,9	106,7	6,7	0,1
2017	339,5	175,6	114,8	5,9	0,1

Примітка: складено за даними: [6].

Як показує аналіз, ступінь зносу основних засобів на транспортних підприємствах є значно високим порівняно з деякими видами економічної діяльності в Україні, незважаючи на тенденцію його скорочення: за 2010-2016 рр. цей показник знизився на 43,8% табл. 3).

Таблиця 3

Ступінь зносу основних засобів  
за основними видами економічної діяльності, %

Види економічної діяльності	Роки						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
У середньому по Україні	74,9	75,9	76,7	77,3	83,5	60,1	58,1
Промисловість	63,0	56,8	57,3	56,9	60,3	76,9	69,4
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	94,4	96,3	96,5	96,7	97,9	51,7	50,6
Операції з нерухомим майном	44,2	40,7	42,5	40,4	36,2	37,7	45,8
Тимчасове розміщення й організація харчування	43,4	32,4	33,4	34,8	35,9	35,6	41,9
Оптова та роздрібна торгівля	32,1	37,1	42,0	39,5	37,3	44,7	39,3
Фінансова та страхова діяльність	28,7	35,3	45,6	40,2	38,5	41,9	39,1
Сільське, лісове та рибне господарство	40,8	32,6	34,6	35,8	38,8	38,9	37,3
Будівництво	50,1	58,8	55,1	51,9	54,4	53,0	36,0

Примітка: складено за даними: [7].

При цьому слід зазначити, що, за розрахунками фахівців, зношеність вантажних вагонів ПАТ «Укрзалізниця» коливається в межах 84–99%, пасажирських – 87%, приміських поїздів – 95%

[3]. Це означає, що до 2022 р. майже весь вагонний парк має бути списаний або виведений на капітальний ремонт.

У 2016 р. частка сфери транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності становила лише 6,7% загального обсягу ВВП. Обсяги фінансування транспортного сектору за загальним і спеціальним фондами державного бюджету склали 17,6 млрд дол., або 2,6% фактичних видатків зведеного бюджету України. Незважаючи на скорочення частки підприємств, які одержали збитки, у сфері транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності, значення цього показника є високим порівняно з основними видами економічної діяльності табл. 4, 5).

Таблиця 4

Фінансові результати підприємств до оподаткування  
за основними видами економічної діяльності

Види економічної діяльності	Частка підприємств, які одержали прибуток, %		Частка підприємств, які одержали збиток, %	
	2010	2017	2010	2017
У середньому по Україні	59,0	70,3	41,0	29,7
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	54,6	59,0	45,4	41,0
Тимчасове розміщення й організація харчування	57,3	61,2	42,7	38,8
Операції з нерухомим майном	49,9	64,1	50,1	35,9
Промисловість	58,7	69,5	41,3	30,5
Будівництво	55,3	72,8	44,7	27,2
Фінансова та страхова діяльність	58,9	73,7	41,1	26,3
Оптова та роздрібна торгівля	62,5	75,8	37,5	24,2
Сільське, лісове та рибне господарство	69,5	90,1	30,5	9,9

Примітка: складено за даними: [8].

Встановлено, що частка чистого доходу від реалізації продукції в сфері транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності незначна і становила в 2017 р. 6,7% загального обсягу чистого доходу від реалізації продукції по Україні (у 2010 р. – 5,6%). За 2012-2017 рр. питома вага чистого прибутку в сфері транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності скоротилася на 49,2%, або з 52,7 до 3,5% загального обсягу чистого прибутку за всіма видами економічної діяльності.

Таблиця 5

Чистий прибуток (збиток) підприємств  
за основними видами економічної діяльності

Види економічної діяльності	Частка підприємств, які одержали прибуток, %		Частка підприємств, які одержали збиток, %	
	2010	2017	2010	2017
У середньому по Україні	57,3	69,7	42,7	30,3
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	52,8	58,5	47,2	41,5
Тимчасове розміщення й організація харчування	56,4	60,8	43,6	39,2
Операції з нерухомим майном	48,8	63,9	51,2	36,1
Промисловість	57,0	69,0	43,0	31,0
Фінансова та страхова діяльність	56,8	69,3	43,2	30,7
Будівництво	53,9	72,5	46,1	27,5
Оптова та роздрібна торгівля	60,3	75,2	39,7	24,8
Сільське, лісове та рибне господарство	69,2	89,9	30,8	10,1

Примітка: складено за даними: [9].

На основі розрахунку коефіцієнта Фехнера (застосовується для оцінки тісноти зв'язку шляхом порівняння знаків відхилень значень результативного і факторного ознак від їх середнього значення) визначено наявність і напрямок кореляційного зв'язку між чистим доходом від реалізації продукції та обсягом капітальних інвестицій у розвиток транспортної сфери. Виявлено, що між цими показниками існує помірний зворотній кореляційний зв'язок ( $k=-0,33$ ).

Таким чином, відставання в розвитку транспортно-логістичних технологій зумовлює високу частку транспортних витрат у собівартості продукції, яка відображається на фінансових результатах. Рівень рентабельності операційної діяльності підприємств у сфері транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності становив у 2017 р. лише 6,6%. Тоді як у середньому по Україні цей показник склав у 2017 р. 10,1%; в оптовій і роздрібній торгівлі – 25,9%; в сфері операцій з нерухомим майном – 22,1%; тимчасового розміщення й організації харчування – 10,8%; промисловості – 8,3% [10].

Однак спостерігаються деякі й позитивні тенденції. Так, за даними Державної служби статистики України, загальний обсяг капітальних інвестицій у сферу транспорту, складського

господарства, поштової та кур'єрської діяльності зріс у порівняних цінах за 2010-2017 рр. на 29,9% у результаті збільшення обсягів капітальних інвестицій у наземний і трубопровідний транспорт на 121,5%, водний – на 48,1%, авіаційний – на 19,8% табл. 6).

Таблиця 6

Динаміка обсягів капітальних інвестицій у сферу транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності

Роки	Обсяг капітальних інвестицій (у порівняних цінах, ол. ол.)			
	усього	у тому числі за видами транспорту		
		наземний і трубопровідний	водний	авіаційний
2010	19322,4	6725,5	152,4	614,9
2011	22230,3	7732,1	76,7	706,1
2012	28111,9	9899,5	63,2	714,3
2013	32522,2	11903,1	147,1	761,6
2014	21465,7	6581,8	120,8	825,4
2015	20111,8	4871,1	234,0	389,1
2016	18570,9	8840,8	389,2	612,4
2017	25107,0	14897,0	225,7	736,7

Примітка: складено за даними: [11; 12].

Однак обсяги капітальних інвестицій у складське господарство та допоміжну діяльність у сфері транспорту скоротилися на 21,9%, або з 11705,1 до 9145,5 млн ол.. При цьому частка обсягу капітальних інвестицій у сфері транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності зменшилася за 2010-2017 рр. на 3,3% (з 10,7 до 7,4%) через зниження питомої ваги капітальних інвестицій у складське господарство та допоміжну діяльність у сфері транспорту на 24,2% (з 60,6 до 36,4%), авіаційний транспорт – на 0,3% (з 3,2 до 2,9%). Частка обсягів капітальних інвестицій у розвиток наземного і трубопровідного транспорту збільшилася за цей період на 24,8%, або з 34,8 до 59,3%.

Аналіз статистичних даних свідчить, що обсяг прямих інвестицій у сферу транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності скоротився за 2011-2016 рр. на 8%, або з 1145,4 до 1054,0 млн ол.. США. Частка даної сфери становила в 2016 р. лише 2,8% загального підсумку по економіці України (у 2010 р. – 2,3%) [13, с. 16].

З метою залучення інвестицій у розвиток транспортної інфраструктури, рухомого складу, підвищення якості надання



послуг, забезпечення прозорості фінансових потоків ПАТ «Укрзалізниця» було розроблено та схвалено Транспортну стратегію України на період до 2020 року. Основним напрямом реалізації цієї стратегії визнано поліпшення інвестиційного клімату шляхом створення сприятливих умов для забезпечення привабливості галузі транспорту для залучення інвестицій, зокрема, іноземних, з метою оновлення та модернізації матеріально-технічної бази [14].

На даний час Міністерством інфраструктури України розроблено проект Національної транспортної стратегії України на період до 2030 року, де одним із пріоритетних напрямів є забезпечення сталого фінансування транспорту [15].

Для реалізації даного напрямку планується розробка комплексу заходів щодо:

- ✓ залучення приватних інвестицій у транспортну сферу, у тому числі за проектами державно-приватного партнерства, та коштів міжнародних фінансових організацій (інституцій);
- ✓ забезпечення цільового фінансування транспортної галузі;
- ✓ впровадження інноваційних фінансових інструментів і механізмів для залучення приватних інвестицій у розвиток транспортної інфраструктури (зелених інвестицій, проміжного фінансування, проектного фінансування, включаючи облігації й основні інструменти розподілу ризиків і приросту вартості) з підтримкою держави або міжнародних фінансових інститутів.

Отже, сучасні умови господарювання підприємств у транспортній сфері вимагають реалізації ґрунтовних реформ, які мають полягати в підвищенні ефективності управління фінансовими потоками, інноваційно-інвестиційної та логістичної діяльності, впровадженні механізмів електронної комерції в контексті модернізації та розвитку цифрової економіки.

#### Бібліографічні посилання

1. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України від 12.01.2015 р. № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.

2. Петрова І.П. Щодо розвитку транспортної інфраструктури в Україні на засадах публічно-приватного партнерства [Електронний ресурс] / І.П. Петрова, Н.В. Трушкіна // Інфраструктура ринку. – 2017. – Вип. 13. – С. 63-72. – Режим доступу: [http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/13\\_2017\\_ukr/13.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/13_2017_ukr/13.pdf).

3. Віхров М. Потяг у нікуди. Як Укрзалізниця гальмує розвиток країни / М. Віхров // Український тиждень. – 2017. – № 46 (522). – Режим доступу: <http://tyzhden.ua/Politics/203972>.

4. Індекс ефективності логістики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ekonomika.eizvestia.com/full/638-indeks-effektivnosti-logistiki-2016>.

5. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2016–2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-ukrayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-1>.

6. Вантажні перевезення в Україні за 2010-2017 роки / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

7. Наявність і стан основних засобів за видами економічної діяльності за 2010-2016 роки / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

8. Фінансові результати підприємств до оподаткування за видами економічної діяльності за 2010-2017 роки / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

9. Чистий прибуток (збиток) підприємств за видами економічної діяльності за 2010-2017 роки / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

10. Рентабельність операційної діяльності підприємств за видами економічної діяльності за 2010-2017 роки / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

11. Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності за 2010-2017 роки / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

12. Індекси капітальних інвестицій за видами економічної діяльності за 2010-2017 роки / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

13. Транспорт і зв'язок України – 2016: стат. Збірник. – Київ: Державна служба статистики України, 2017. – 175 с.

14. Транспортна стратегія України на період 2020 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 20.10.2010 р. № 2174-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2174-2010-p>.

15. Національна транспортна стратегія України на період до 2030 року (проект) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mtu.gov.ua/news/28581.html>.

© Трушкіна Н.В., 2018

## 7.2. Промислова політика фінансового забезпечення інвестиційних ресурсів для структурного інноваційного розвитку переробних підприємств України

Світ перебуває на межі четвертої промислової революції з нано- та біотехнологіями, 3D-принтерами, роботизацією тощо. Провідні країни переходять до пост-індустріальної економіки, де домінує VI-й технологічний уклад. Натомість промисловий комплекс України перебуває на межі III-го та IV-го укладів, що базується на традиційних галузях – хімія, металургія, машинобудування, енергетика. Основні засоби цих галузей фізично та морально застаріли, ступінь їх зносу (ми беремо переробну промисловість) досяг 76,4%; по окремих галузях він незабаром сягне 100%. Рівень оновлення основних засобів заледве перевищує 2%, а рівень вибуття і того менше – 1,27% (див.рис.1).

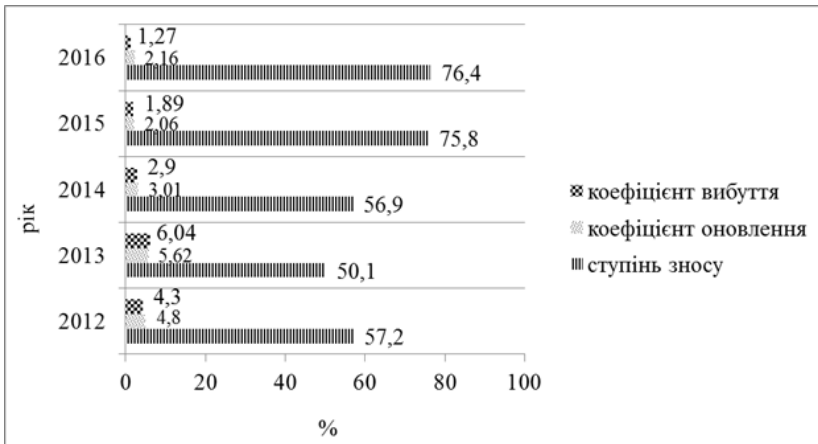


Рис.1 Технічний стан основних фондів у переробній промисловості України

Примітка: розраховано автором за [1]

Такі показники є причиною основних проблем, які переробна промисловість створює для національної економіки – вкрай висока енергоємність виробництва, високе техногенне навантаження, низький рівень соціальних стандартів працюючих

українців. Стисло визначимо конкретні показники цих проблем. Промисловість споживає 33-34% усієї енергії в країні, головним чином – природний газ, електро- та теплоенергія. [2] Частка в техногенному навантаженні (залежно від напрямку) коливається на рівні 18-33% і впродовж останніх років невпинно зростає. Одночасно з цим, навпаки скорочується частка комплексу в загальному показнику капітальних і поточних витрат на охорону навколишнього середовища (див.рис.2).

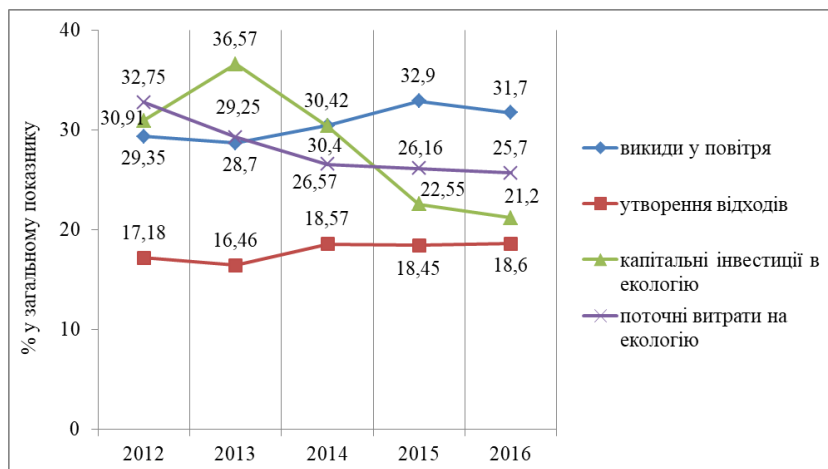


Рис.2 Природоохоронна діяльність підприємств переробної промисловості в реальному секторі економіки України

Примітка: складено та розраховано автором за [3]

Експлуатація старого обладнання пов'язана з високими проміжними втратами енергії, сировини, а також видатками на його обслуговування (у т.ч. екологічне). Всі ці витрати підприємства закладають у ціну власної продукції, підвищувати яку постійно не можуть через високу конкуренцію, зокрема на зовнішніх ринках експортної продукції. Тому їх власники-олігархи заощаджують на заробітній платі працівників, частка якої у собівартості промислової продукції скоротилася у 2016 році до 9,8% (проти 11,6% у 2014 році). Статистичний факт – за останні три роки матеріальні витрати у переробній промисловості зросли на 328,9 млрд.грн або на 40,75%; для порівняння – витрати на оплату праці та соціальні заходи вирости всього на

17,03 млрд.грн. або на 18,1%. [4] У цілому по економіці України частка оплати праці в ціні готової продукції становить 6% проти 45% у країнах Західної Європи [5].

Складається цікава ситуація – власники промислових підприємств визнають високі ціни на енергоносії, сировину та матеріали головними факторами, що обмежують їхні виробничі можливості (у середньому це відзначають 60% опитаних респондентів). І в той же час – жодним чином не активізують свою інноваційну активність; кількість промислових підприємств з інноваціями скоротилася у 2,1 раза. Хоча майже на третину зросла кількість впроваджених нових ефективних (маловідходних і ресурсозберігаючих) технологічних процесів. Мета цих заходів проста – знизити собівартість виробництва та збільшити прибутки, жодних дійсно інноваційних чи соціальних цілей.

Відзначимо, що у 2014-2016 роках мали місце одночасно дві протилежні події фінансового розвитку підприємств переробної промисловості. Першою вважаємо суттєве скорочення власного капіталу – на 65,6 млрд.грн або 31,5% та зростання обсягів дебіторської заборгованості – на 222,3 млрд.грн або у 1,56 раза. Власний капітал традиційно виступає основними джерелом фінансування капітальних вкладень вітчизняних підприємств, а погашення дебіторської заборгованості поповнює їх обігові кошти для вирішення поточних завдань. Другою тенденцією є скорочення збитків (в 1,8 раза або на 79,8 млрд.грн) і зростання показників рентабельності (з «-0,6%» до «3,0%»). Додатково відзначимо скорочення від'ємного фінансового результату (сальдо) переробних підприємств у 5,2 раза. [4]

Нормалізація фінансового стану підприємств реального сектору економіки має стати невід'ємним елементом модерної промислової політики в Україні. На це неодноразово звертали увагу фахівці ДУ «Інститут економіки та прогнозування», ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку», Інституту економіки промисловості НАН України у низці національних доповідей (зокрема «Новий курс: реформи в Україні. 2010–2015», «Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: вектори реального поступу», «Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів», «Інноваційна Україна 2020») та окремих монографічних досліджень фундаментального характеру, з якими

можна ознайомитися у відкритому доступі на відповідних ресурсах.

За роки Незалежності держава не вживала кардинальних заходів щодо фінансового забезпечення інноваційного розвитку промислового комплексу, зокрема базової для нього переробної галузі. Більшість ухвалених документів були і залишаються декларативними, а реалізовані на практиці заходи обернулися збитками для бюджету та антидемпінговими розслідуваннями на світових ринках. На прикладі металургії: податкові пільги 1999-2002рр. «обійшлися» бюджету у 8,8 млрд.грн. і 32 антидемпінгових розслідування; фіксація транспортних тарифів, що діяла впродовж 2008-2010рр. – у 2 млрд.грн. [6]

Досвід зарубіжних країн налічує десятки моделей промислової політики інноваційного розвитку, які обов'язково враховували місцеву специфіку, традиції та особливості. Саме тому для України неприйнятними є ліберальні рекомендації на кшталт «тотальна приватизація», «дерегуляція», «вільне ціноутворення» тощо. Єдине, що маємо враховувати – вимоги, правила та стандарти СОТ, адже їх ігнорування вже призводило до торговельних обмежень проти вітчизняної промислової продукції на світових ринках. Це стосується зокрема державного фінансування – сьогодні пряме річне бюджетне фінансування промисловості не перевищує 0,06% усіх видатків зведеного бюджету України (орієнтовно це становить 300 млн.грн.). Отже виникає потреба розробки національної моделі промислової політики, яка вбере у себе кращий світовий досвід, враховуватиме українські реалії, а також забезпечить сталий розвиток української нації та економіки.

У зв'язку з цим, *пропонуємо розглядати промислову політику* як комплекс заходів економічної політики держави, який враховує стратегічні орієнтири інноваційного розвитку на засадах ефективного використання податкового та тарифного інструментарію активізації структурних зрушень, що дозволяє забезпечити новий рівень участі країни в міжнародному поділі праці. [6]

Ми переконані, що основою для нової промислової політики слід обрати економічний націоналізм, перед яким постають наступні завдання [7]:

- кардинальний злам існуючого технологічного укладу та товарної структури виробництва промислової продукції з високою доданою вартістю на сучасних технологіях та обладнанні;

- реалізація масштабних проектів з енергозбереження, особливо в контексті перманентних газових війн з боку Росії;

- прискорений перехід до екологічно чистого «зеленого» виробництва;

- створення нових робочих місць за рахунок розширення товарного асортименту випуску продукції, у т.ч. через імпортозаміщення;

- превентивний захист національного виробника від антидемпінгових і компенсаційних заходів на світових ринках.

Розглянемо детальніше шляхи вирішення поставлених завдань. Сучасні технології дозволяють одночасно вирішувати екологічні та енергетичні проблеми промислового виробництва, відтак слід спрямувати зусилля саме на їх впровадження. Перевага має надаватися вітчизняним аналогам задля стимулювання власного машинобудування, яке критично залежить від експорту до Росії. Державі необхідно стимулювати попит і пропозицію на ринку екологічного та енергоощадного обладнання та технологій, використовуючи при цьому інструменти, які дозволені правилами СОТ – допомога в НДДКР, фінансування програм із адаптації обладнання до нових вимог природоохоронного законодавства, реалізація проектів регіонального розвитку. При цьому необхідно враховувати помилки минулих років, коли державна допомога елементарно «проїдалася» олігархами.

Заощаджені за рахунок нового обладнання ресурси мають спрямовуватися на капітальні інвестиції в подальший розвиток, але насамперед – у підвищення реальної заробітної плати. Необхідно змінити структуру собівартості готової продукції, наближуючи її до стандартів розвинутих країн. Потенціал цього вельми суттєвий. Економічний націоналізм тут проявлятиметься через зростання добробуту працюючого українця, його купівельної спроможності щодо вітчизняних промислових товарів, виробники яких будуть менше залежати від зовнішніх ринків і через високий попит найматимуть собі нових працівників.

Постає логічне питання пошуку джерел фінансування таких проектів і способів зацікавлення приватного бізнесу в їх реалізації на благо української нації. Проаналізовані нами автори пропонують стандартний набір – кредити, податкові пільги, державні замовлення, бюджетне стимулювання НДДКР, державні цільові програми тощо [6]. Такі методи або вже показали свою неефективність або є нереальними з огляду на поточний економічний стан бюджету та держави. Для прикладу, наразі діє лише одна «Державна цільова економічна програма енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлювальних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010-2017 роки», але вона головним чином стосується енергозбереження у побутовому секторі. Стратегічно важливі документи, як то щорічне Послання президента до Верховної ради України або Програма діяльності уряду, містять загальні фрази про інноваційний розвиток промисловості, практична реалізація яких знову ж таки впирається в обмеженість бюджетних ресурсів.

Держава має спонукати бізнес забезпечувати структурні зрушення в промисловості за напрямками економічного націоналізму, окресленими нами у цій роботі вище. Ми свідомо вводимо поняття «спонукати» замість постійно вживаних науковцями та чиновниками «стимулювання» та «сприяння» саме через його жорсткий характер. Великий тлумачний словник сучасної української мови розкриває ці три поняття наступним чином: а) стимулювати – створювати, давати стимул чи бути стимулом до чого-небудь; прискорювати, посилювати, поліпшувати здійснення чого-небудь; б) сприяти – позитивно впливати на що-небудь; створювати відповідні умови для здійснення, виконання чого-небудь; подавати допомогу в чому-небудь; бути причиною, наслідком виникнення, існування чого-небудь; створювати, викликати бажання виконувати яку-небудь дію; в) спонукати – викликати у кого-небудь бажання робити що-небудь; змушувати, схилити, заохочувати до якоїсь дії, певного вчинку. [6]

Перспективним з нашої точки зору є застосування нового механізму повернення державою ПДВ, яке передбачене відповідними нормами діючого Податкового кодексу. За оцінками Рахункової палати України, станом на 31.12.2016 р.



заборгованість державного бюджету з відшкодування ПДВ українським підприємствам становила 12,2 млрд.грн. Відшкодування ПДВ слід проводити виключно на цілі інноваційного розвитку промислових підприємств, тобто на оновлення основних фондів і запровадження сучасних технологій. Наголос має робитися на тих проектах, які передбачають придбання та введення в експлуатацію вітчизняного енерго- та ресурсозберігаючого, екологічного обладнання, нових виробничих ліній, сучасних технологій переробки сировини та випуску готової продукції. Це створить умови для активізації внутрішнього ринку металургійної та машинобудівної продукції, які є основними галузями переробної промисловості в Україні. Нове обладнання дозволить налагодити випуск імпортозамінної продукції, насамперед інвестиційних товарів і товарів тривалого користування, більшість з яких сьогодні купується в інших країнах. Розвиток власного виробництва неминуче призведе до появи нових робочих місць та підвищення рівня оплати праці у промисловості та національній економіці в цілому.

За рахунок такого механізму держава може без жодних обмежень (а вони встановлені правилами СОТ) фінансувати інноваційні проекти у промисловості за напрямками створення та введення в експлуатацію нового обладнання та технологій або модернізації наявних потужностей згідно вимог екологічного законодавства. Жодна країна – учасник СОТ не зможе висловити свої претензії Україні за порушення стандартів допомоги промисловим підприємствам, а відтак – запровадити у відповідь обмежувальні заходи у вигляді квот чи додаткових мит.

Подібний механізм успішно працює в Південній Кореї (див. вище), де за рахунок податкових надходжень держава закуповує сучасні вітчизняні технології та обладнання з подальшою їх передачею промисловим підприємствам в експлуатацію. В Україні його можна застосовувати без жодних обмежень, встановлених СОТ. У разі висловлення претензій щодо меж субсидіювання аргументована відповідь буде такою – «Українська держава покриває витрати промислових підприємств за рахунок коштів, які згідно чинного законодавства підлягають поверненню їм через механізм відшкодування ПДВ у межах сум, підтверджених фіскальними органами окремо для кожного

підприємства. Жодного викривлення умов конкуренції чи створення додаткових переваг окремому підприємству, кожен крок чітко відповідає міжнародним зобов'язанням України перед СОТ». [8]

Взяті Україною на себе міжнародні зобов'язання дають всі можливості ефективно захищати національні торговельні та економічні інтереси, забезпечуючи рівноправну участь вітчизняного виробника на глобальних ринках.

Наведені принципи мають лягти в основу української національної моделі промислової політики, створеної на засадах економічного націоналізму та спрямованої на сталий розвиток української держави та нації. Усі зацікавлені сторони – держава, бізнес, суспільство – мають усвідомити необхідність структурного прориву національної промисловості як фактору власного виживання на світовій економічній арені в умовах жорсткої конкуренції та загрози втрати суверенітету. Це має стати ідеєю, навколо якої всі згуртуються та об'єднають свої зусилля в інтересах сталого розвитку України та української нації.

«Націоналізм, свідомий своєї ролі, дотримується правила, що порядний громадянин підкорює свої почуття, інтереси та схильності добру Батьківщини. Він знає, що Батьківщина – це абсолютна умова його власного благополуччя й благополуччя його співвітчизників» – писав Шарль Моррас [9]. Для цього суспільство, влада та бізнес мають сповідувати принципи соціальної та національної справедливості, бути свідомими необхідності розбудови Української Самостійної Соборної Держави та готовими до консолідації навколо глобальних ідей «Українська держава» та «Велика Україна».

#### Бібліографічні посилання

1. Державна служба статистики України / Публікації / Основні засоби [електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Державна служба статистики України / Публікації / Енергетика / Енергетичний баланс [електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Державна служба статистики України / Публікації / Навколишнє середовище [електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

4. Державна служба статистики України / Публікації / Діяльність підприємств [електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

5. Висновок Головного науково-експертного управління Верховної ради України на проект Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення пенсій» (реєстр. № 6614 від 22.06.2017 р.) [електронний ресурс] – Режим доступу: <http://rada.gov.ua/>

6. Денисов К. В. Промислова політика як чинник структурних перетворень у чорній металургії України: дис. канд. екон. наук: 08.00.03. Кривий Ріг, 2014. 210 с.

7. Денисов К.В. Економічний націоналізм як основа нової промислової політики в Україні / Держава у теорії і практиці українського націоналізму. Матеріали VI Всеукраїнської наукової конференції з міжнародною участю. Івано-Франківськ, 26-27 червня 2015р. / Наук. ред. О.М. Сич. – Івано-Франківськ : Місто НВ, 2015. – 544с. – С.123-129.

8. Костянтин Денисов Економічне підґрунтя розбудови геополітичного проекту «Україна» / Обіжник Українських студій стратегічних досліджень. – №4. – 2018. – К.: НАЦ «Українські студії стратегічних досліджень». – 144 с. – С.19-26.

9. Моррас Шарль Повернення до живих речей / Націоналізм: антологія. 3-тє вид. / Упоряд. О. Проценко, В. Лісовий. – К.: ВД «Простір», «Смолоскип», 2010. – xlv + 684 с. – («Політичні ідеології»). – С.57-65.

© Денисов К.В., 2018

### **7.3. WAY OF BUYING COMPANY'S SHARES USING INTRINSIC VALUE**

Nowadays the mechanism of using intrinsic value in managerial corporate decision-making of buying shares hasn't been discussed yet. Moreover, there is seldom discussed the issue how to correctly distinguish such types of a company value as intrinsic value and extrinsic value, market capitalization and the relation between them. At Ukrainian enterprises, as well as in the researches it is not sufficiently highlighted, how to use these types of value in company's performance and how to apply their essence in buying shares of a company and whether it can be an efficient measure or not.

We want to propose a way, how intrinsic and extrinsic value can be used in the decision-making of buying enterprise's shares and present the implementation of this approach using the examples of such companies as Tesla and General Motors.

Firstly, let us try to specify the notion "intrinsic value" and its meaning in financial literature.

*Warren Buffett* determined intrinsic value as "the discounted value of the cash that can be taken out of a business during its remaining life".

We can argue with this definition because we don't determine intrinsic value using only such indicator as cash. We know that enterprise value isn't only measured by cash.

Intrinsic value is also determined *by the Chartered Financial Analyst Institute (CFA) as* "the value that, an investor considers on the basis of an evaluation of available facts, to be the true or real value that will become the market value when other investors reach the same conclusion"

*Ben Graham* highlights: "a general definition of intrinsic value would be that value which is justified by the facts—e.g. assets, earnings, dividends, definite prospects. In the usual case, the most important single factor determining value is now held to be the indicated average future earning power. The intrinsic value would then be found by first estimating this earning power, and then multiplying that estimate by an appropriate 'capitalization factor'[1].

We agree with the mentioned definition because appropriate factors which have influence on this value are mentioned. *Ben Graham* even mentioned the formula how we can calculate intrinsic value. But there are some inaccuracies. The question here is: how can we differ intrinsic value of the enterprise from its market capitalization?

*Ben Graham* mentioned: "the newer approach to security analysis attempts to value a common stock independently of its market price. If the value found is substantially above or below the current price, the analyst concludes that the issue should be bought or disposed of. This independent value has a variety of names, the most familiar of which is "intrinsic value". *In his work Security Analysis (1951 Edition) [1].*

To conclude we would like to propose the next definition of intrinsic value: intrinsic value is the value which characterizes the actual value of an enterprise on which measuring financial and non-

financial factors has influence, excluding the factors, the truthfulness of which are not confirmed or which have no direct influence. It should be mentioned that intrinsic value excludes some factors that influence on market price.

For more understanding, we propose to determine the factors, which will not fully affect the intrinsic value, but only and partially – the market price:

- Specific news about a company;
- Shareholders statements;
- Market Perception and Economic Conditions;
- Company Management
- Belief in the Business
- Key personnel.

The New York Stock Exchange points out that news of world events – the first factor of those listed above – can impact stock value as well. If a company announces the closing of a division or the layoff of workers, that may cause the company's stock price to drop. On the other side, bad news about a company may cause the stock value of its competition to go up.

Let us consider now the second factor of this particular investigation. According to online investing resource Forex Care, the way how the stock market perceives information can impact the stock value of a company or an entire industry. Behavioral researcher Daniel Kahneman won the Nobel Memorial Prize in Economics in 2002 for his help in establishing a type of economic research called behavioral finance. Kahneman's research determined that investors tend to dwell on negative things rather than search for the good aspects of a company. Basically, an investor will revert to the most common known information about a company when deciding on whether to invest. If the popular notion is positive, then the market value for that company may go up. If the perception is bad, the market value may drop.

The third factor - the economic conditions in a given industry – can affect the entire industry, according to the New York Stock Exchange. For example, a payroll company may be profitable unto itself, but if the entire payroll industry is down, that could cause the market value of the company to drop because of investor concerns about the health of the payroll industry [2].

Part of shareholder value comes from investor confidence in management. Company management is the fourth valuable factor to consider. If investors are impressed with the quality of the company's decision-makers and the overall strategic direction, they'll likely be more optimistic about the company's direction going forward and bid up the share price. An untested management team or a senior leadership group that didn't succeed elsewhere can have the opposite effect, even if the current financial numbers aren't bad.

Sometimes, the biggest factor influencing a stock price is investor belief in the company and its ideas. This is the fifth factor and it is considered by the authors as an important one to mention. Businesses with nothing on their financial record but heavy losses can still be valued highly because the product or service they offer catches the fancy of shareholders -- especially in technology-based ventures where innovation is prized heavily. While these stocks may fluctuate wildly, the lure of the long-term reward may outweigh the risks for some investors, which is reflected in the share price [3].

The last factor is key personnel which plays a considerable role in investor's and shareholder's perception of a share price of a company. In fact, nowadays the information about key management plays almost the same role on the price share like information about company, or company's products or services. Besides not only information about, for example, shareholders can influence but also - from shareholders. Mass media companies try to share all about people who are in some top list with great speed. And very often this information won't be confirmed in the future. But even several days of this information existence has large impact on market capitalization of the company.

Ultimately, market values are an indication of the market's overall perception of a business' success and likely future potential.

One factor that can lead to an asset at least temporarily trading above its market value arises from strong investor enthusiasm. If investors are convinced an asset is on the verge of a significant increase in value, they purchase the asset aggressively even if it means paying a premium over current market value. The corresponding strong increase in demand and pressure on supply can easily drive the price of an asset above its commonly considered market value.

A company's market value is based on the expectation today of the company's future financial and operational performance. In

layman's terms, market value involves the expectation of a cash payout at some point in the future and an evaluation of how risky that payout will be.

In contrast, intrinsic value is the fundamental value, which is generally not something that is readily provable. Intrinsic value is usually internal or private estimates of a company's value or worth. It is the value determined by incorporating all applicable information and data necessary to value a company, whether that information is generally available or only known to your company's insiders. For example, all five of a company's shareholders may have differing ideas of their corporation's intrinsic value. If asked to provide an estimate of that number with support, all would do so, but most likely with varying results.

Market value is generally driven by public, or external, opinions and expectations, whereas intrinsic value is driven by private, or internal, opinions and expectations. A company's financial goal is to maximize shareholder wealth, whether the company is public or private. This wealth refers to intrinsic value because the market value may or may not, at any given time, fully reflect a company's value. With private companies, fewer people hold the shares, so the intrinsic value may be much higher than the market value. A company can counter this when seeking additional investors by using an investment bank or public relations firm to actively publicizing the company and its achievements [4].

Humans are not always rational, they do not always pay reasonable prices for assets, and markets are not always reflective of economic reality for a variety of reasons, when stock prices begin to fall, inexperienced investors sometimes freak out because they don't understand that every asset has two prices:

For example: in March 2018 public resources released information about Tesla vehicle fatal crash involving its Autopilot system. As a result Tesla shares dropped more than 8% to the lowest in nearly a year on fatal crash investigation.

Additionally, on April, 1, 2018 Elon Musk has tweeted that Tesla has gone bankrupt. The posts have been shared thousands of times. Although nobody was sure of the truth of this. Soon this news was named like joke from Elon Musk on 1 April. But due to this news we can see changes of share price in stock exchange (Figure. 1).



Figure. 1. Share price of Tesla during May 2017-April 2018  
 Source: Nasdaq stock exchange

So it's needed to mention and define the changes of intrinsic value and market capitalization of Tesla in April 2018. Market capitalization of Tesla decreased on the period of active charting news, which Elon Musk tweeted. A little joke in social network decreased share price of the company by \$52, and market capitalization became from \$51.38B to \$42.65B (Table 1).

Table 1  
 Financial and Value Indicators of Tesla Corporation

Date	3/26/2018	4/2/2018	4/17/2018
Effect of indirect factors	<b>Before</b>	<b>During</b>	<b>After</b>
Market Cap, ths \$	51,382,086	42,648,922	48,596,595
Volume of transaction, ths	8,375,200	16,114,000	6,824,000
Share price, \$	304.18	252.48	287.69
Outstanding shares, ths	168,920	168,920	168,920
Changes of price compare with before, \$		-51.7	-16.49
Changes of volume compare with before, ths		7,738,800	-1,551,200

Source: made by author on the base of Nasdaq stock exchange



But at the same time intrinsic value didn't change and we assume that it was equal to enterprise value in the sum of \$57.94B (Table 2).

Table 2

Valuation Measures and Trading Information about Tesla Corporation  
on the date of April, 17, 2018

<b>Valuation Measures</b>	<b>4/17/2018</b>	<b>Trading Information</b>	<b>4/17/2018</b>
Market Cap (intraday)	48.6B	<b>Share Statistics</b>	
Enterprise Value	57.94B	Avg Vol (3 month)	5.95M
Trailing P/E	N/A	Avg Vol (10 day)	7.44M
Forward P/E	146.04	Shares Outstanding	168.92M
PEG Ratio (5 yr expected)	-1.23	Float	125.97M
Price/Sales (ttm)	4.13	% Held by Insiders	25.49%
Price/Book (mrq)	11.46	% Held by Institutions	61.54%
Enterprise Value/Revenue	4.93	Shares Short	30.13M
Enterprise Value/EBITDA	1,949.70	Short Ratio	4.7

Source: Nasdaq stock exchange

Besides, we can see rapidly growth of volume of transaction, which shows us influence of intrinsic value on investor decision-making to buy shares of the company. Volume of transaction increased almost twice comparing the situation of the company before the effect of indirect factors and during effect of indirect factors. Then after the effect of indirect factors, the situations became almost the same as in the period before: share price increased and volume of transaction decreased.

Another example is General Motors, its price of shares significantly increased in 2017, after the company announced it would be focusing all its efforts on electric cars. GM company hopes to be making 20 fully electric cars by 2023 (Figure. 2).

According to such announcement, there was change in the share price of the company as a result market capitalization changed too. Volume of transaction increased.



Figure. 2. Share Price of General Motors Corporation During May 2017 - April 2018

Source: Nasdaq stock exchange

In this case buyers believed on the base of the growth of market capitalization that firm value of the enterprise increased too even if this information wasn't confirmed yet. But in general, we think that if this announcement was true, it should affect both market capitalization and intrinsic value (Table 3). It can explain the buyers' behavior on the stock market.

Table 3

Financial and Value Indicators of General Motors Corporation

Date	11/30/2017	9/8/2017	4/17/2018
Effect of indirect factors	<b>Before</b>	<b>During</b>	<b>After</b>
Market Cap, ths \$	50,915,469	59,289,171	55,011,149
Volume of transaction, ths	8,180,900	32,515,100	5,372,000
Share price, \$	36.3	42.27	39.22
Outstanding shares, ths	1,402,630	1,402,630	1,402,630
Changes of price compare with before, \$		5.97	2.92
Changes of volume compare with before, ths		24,334,200	-2,808,900

Source: made by author on the base of Nasdaq stock exchange

According to the analysis and its explanation concerning the two above companies, we can contribute our conclusions that the way of buying enterprise's shares using intrinsic value can actually take place and be an important source of information for the market, investor and

their decision-making. Buyers of company's shares believe that even market capitalization changes which is the main trigger is intrinsic value. Using it, investors buy shares more when intrinsic value is higher than market capitalization and is less – when market capitalization is bigger than intrinsic value can be.

Intrinsic value is incredibly important to the success of any investor. We discussed some of the great investor's thoughts on explaining intrinsic value and what importance it has. Warren Buffett, Joel Greenblatt, Ben Graham, and Seth Klarman all have valuable, insightful things to say about intrinsic value and our investigation confirmed it too.

#### REFERENCES

1. Ben Graham / Security Analysis (1951 Edition)
2. George N. Root / Three Factors That Affect the Market Value of a Stock / <http://smallbusiness.chron.com/three-factors-affect-market-value-stock-4120.html>
3. Craig Berman / Internal and External Factors Affecting Share Price / <https://bizfluent.com/info-8396584-internal-factors-affecting-share-price.html>
4. Tiffany C. Wright / Difference Between Market Value and Intrinsic Value / <http://smallbusiness.chron.com/difference-between-market-value-intrinsic-value-69232.html>

© Kasianova A., Tsymbaliuk V., 2018

### **7.4. Діяльність підприємств машинобудування та соціально-економічний розвиток регіону**

Основу стійкого розвитку промисловості та економіки країни в цілому складає система налагоджених, ефективно працюючих галузей народного господарства. Проблеми та тенденції розвитку галузі машинобудування, дослідження регіональних особливостей функціонування та розвитку підприємств галузі представлені у численних працях таких науковців, як: Амоша О.І., Вишневський В.П., Збаразська Л.О., Божко М.О., Данилишин Б.М., Клиновий Д.В., Пепа Т.В., Довгань Л.Є., Сімченко Н.О., Лінькова О.Ю., Тарасова Н.В., Клименко Л.П., Ємельянов В.М., Коломієць В.М., Набатова Ю.О., Точилін В.О., Венгер В.В., Тимченко С.О.,

Шейко І.А., Дзюба М.І., Карачина Н.П., Романко О.П., Стадник В.В., Черномазюк А.Г., Шапуров О.О. та ін.

Відповідно до «Концепції загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року», пріоритетними питаннями розвитку окремих галузей є розвиток вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу, оборонно-промислового комплексу, ракетно-космічної та авіаційної галузі тощо.

Недостатнє врахування вимог до конкуренції на світових ринках, тенденцій щодо диверсифікації промислового виробництва та експорту, швидкості технологічного оновлення, продуктивного використання матеріальних та людських ресурсів гальмує процеси структурної трансформації промисловості.

Сьогодні, основними проблемними питаннями розвитку промисловості є: недосконалість інвестиційно-кредитної системи, що спричиняє відплив власного капіталу, зменшення фінансових ресурсів та зниження рівня інноваційно-інвестиційної активності суб'єктів господарювання; низький рівень задоволення потреб внутрішнього ринку у продукції вітчизняного виробництва (питома вага експорту вітчизняної продукції металургійного виробництва - більш як 60 %, машинобудування - більш як 50 %); висока енергоємність виробництва та споживання енергоресурсів, значна частка яких імпортується в Україну; відсутність зв'язку між наукою та виробництвом; істотне відставання України в сфері використання інформаційних технологій; залежність економіки України від зовнішньої кон'юнктури; низький рівень інноваційної активності; зменшення частки високотехнологічних виробництв, що призводить до скорочення попиту на власні науково-дослідні та прикладні розробки і стримує розвиток трансферу технологій [1].

Розвиток вітчизняної економіки на сучасній науково-технічній основі, підвищення потенціалу до розгортання виробничих потужностей із використанням власних науково-дослідницьких розробок стримується дефіцитом інвестиційних ресурсів, кризовим обвалом у кредитуванні реального сектору, нерозвинутою інфраструктурою фінансових ринків, недостатньою державною підтримкою НДДКР, катастрофічним старінням технічного рівня виробничої основи машинобудівної галузі [2, с.52].

Машинобудування є матеріальною основою технічного переозброєння економіки. Науково-технічний прогрес прискорює накопичення капіталу, що, в свою чергу, сприяє підвищенню попиту на засоби виробництва, передусім на машини й устаткування. Одним із наслідків науково-технічної революції є швидке моральне зношування засобів виробництва. Технічний прогрес спонукає дедалі частішу зміну типів і моделей виробів. Моделі продукції старіють і змінюються значно раніше, ніж зношуються знаряддя праці, спеціально спроектовані для виготовлення цього виробу. Істотно зростає питома вага серійного, а часом і дрібносерійного випуску. Велике значення у сучасній промисловості, насамперед у машинобудуванні, має проблема гнучкості, яку можна зарахувати до першорядних економічних проблем технічного прогресу.

Структурні зрушення у машинобудуванні відбуваються у двох напрямках. По-перше, змінюється основа для зростання традиційних галузей машинобудування внаслідок розвитку науки. Змінився характер продукції у давніх галузях машинобудування (у верстатобудуванні, у випуску рухомого складу для залізниць тощо). По-друге, розвиваються нові наукомісткі галузі машинобудування (автоматика, радіоелектроніка, робототехніка тощо). Отже, тривалими пріоритетами у структурній політиці підприємств машинобудування мають стати:

- прискорений розвиток наукомістких машинобудівних виробництв;
- соціальна переорієнтація комплексу, передбачуване пришвидшене нарощування випуску продукції для споживчого сектора (включно з технічно складними виробами народного споживання, що є одним із найперспективніших напрямів і вузьким місцем у задоволенні споживчого попиту; обладнання для сфери послуг);
- екологізація виробництва.

Такі зрушення у машинобудуванні треба трактувати як закономірні, і це підтверджується світовим досвідом. У машинобудівному комплексі розвинутих країн протягом тривалого часу спостерігається тенденція відносно зменшувати питому вагу старих, традиційних і збільшувати частку нових, наукомістких виробництв, що насамперед викликано істотними

змінами у структурі кінцевого продукту у бік електронної техніки, засобів автоматизації, приладів та іншої наукомісткої продукції [3, с. 269-270].

Згідно з рейтинговою оцінкою, проведеною Мінрегіоном, Запорізька область за більшістю показників увійшла до першої десятки регіонів; за напрямками «Економічна ефективність» та «Інвестиційний розвиток та зовнішньоекономічна співпраця» посідає третє місце серед регіонів України. Запорізька область входить до складу провідних індустріальних регіонів України. Одним з пріоритетних напрямів розвитку Запорізької області у 2017 році є розвиток промислового потенціалу області, її інфраструктури, широке залучення інвестицій в економіку краю.

Промисловий комплекс області є базисом регіональної економіки, який формує понад 40 % валової доданої вартості. Запорізький регіон відноситься до найбільш привабливих регіонів України щодо інвестування завдяки великому промислому потенціалу, наявності природних багатств, власним енергоресурсам, високому науково-технічному потенціалу, розвиненій транспортній інфраструктурі, розвиненій банківській системі та доступності до ринків України, держав СНД, Європи та Азії [6, с.72].

Сьогодні в умовах обмеженості фінансово-інвестиційного капіталу в економіці області переважають застарілі технології і відносно невелика частка продукції з великою доданою вартістю.

Для конкурентоспроможності на внутрішньому та міжнародному ринках економіка області потребує нових інвестицій та підтримки малого та середнього підприємництва, спроможного швидко пристосовуватися до змін у середовищі та компенсувати відсутність робочих місць в інших секторах.

Відповідно до стратегічної цілі «Запорізький край – інвестиційно приваблива територія з розвинутими індустріальним комплексом та інфраструктурою» та оперативної цілі «Стимулювання залучення інвестицій», до очікуваних результатів реалізації «Стратегії регіонального розвитку Запорізької області на період до 2020 року» належить: розвиток машинобудівного комплексу області і суміжних галузей промисловості; розвиток інфраструктури регіону; модернізація виробничих потужностей промислових підприємств, створення нових виробництв тощо [6, с.72-73].

Саме машинобудівна галузь забезпечує інші сфери засобами виробництва. Економічний стан підприємств, їх позиція на ринку обумовлюють не тільки рівень конкурентоспроможності продукції, а також взагалі ефективність їх функціонування [7, с.67]. Запорізька область – один із найбільших в Україні виробників різних марок сталі, авіаційних двигунів, силових трансформаторів, легкових автомобілів й іншої високотехнологічної продукції.

У промисловому секторі економіки зайнято 37,7 % працюючих в області [6], тому дослідження стану галузі, визначення умов та перспектив розвитку є вкрай важливими для Запорізького регіону. Основу промисловості регіону складають металургійний (37,9 % загальної реалізації по області), енергетичний (23,1 %) та машинобудівний (12,5 %) комплекси [4]. Проте машинобудування має багатообіцяюче майбутнє з погляду якісного розвитку та зростання. Воно відіграє помітну роль у формуванні найважливіших макроекономічних показників області [7, с. 67].

Основні соціально-економічні показники по Запорізькій області за 2012-2017 рр. [8] представлені в табл.1.

Таким чином, аналіз динаміки показників соціально-економічного розвитку Запорізької області, свідчить про наявність як позитивних, так і негативних тенденцій розвитку вітчизняних підприємств машинобудування, наявність системної кризи в галузі.

Зокрема, можна спостерігати чітку негативну тенденцію до зменшення прямих іноземних інвестицій з країн світу до економіки області протягом 2014-2015 рр. Зменшення прямих інвестицій з області до зарубіжних країн так само припадає на 2014-2015 рік, що можна пояснити насамперед воєнно-політичними подіями, загостренням економічної ситуації в області та в Україні в цілому.

До найбільших інвесторів Запорізької області протягом 2012-2017 років належить Кіпр, Естонія, Словаччина, Швейцарія, Панама, Беліз.

Таблиця 1

Основні показники соціально-економічного розвитку Запорізької області протягом 2012-2017  
рр.

Показники \ Роки	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Експорт товарів, млн.дол.	4 004,8	3 678,5	3 730,2	2 933,3	2 289,9	2 980,9
Імпорт товарів, млн.дол.	2 013,4	1 762,3	1 570,7	1 084,1	994,7	1 325,0
Сальдо (+, -), млн.дол.	1 991,4	1 916,2	2 159,5	1 849,2	1 295,2	1 655,9
Експорт послуг, млн.дол.	276,1	227,7	193,8	135,0	165,7	164,0
Імпорт послуг, млн.дол.	83,8	102,1	75,3	60,8	54,4	51,7
Сальдо (+, -), млн.дол.	192,3	125,6	118,5	74,2	111,3	112,3
Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) з країн світу в економіці області, млн. дол.	1 027,6	1 075,3	843,4	682,7	859,1	915,7
Прямі інвестиції (акціонерний капітал) з області, млн. дол.	41,6	48,1	34,0	25,0	28,9	30,1
Обсяг реалізованої промислової продукції за січень-грудень, млн. грн.	77 881,57	75 846,86	94 562,05	130 758,37	143 252,3	187 822,84



## Продовження таблиці

Показники \ Роки	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Обсяг реалізованої продукції у машинобудуванні за січень-грудень, млн. грн.	18 061,56	14 841,91	14 766,41	19 042,83	17 448,74	25 242,57
Питома вага продукції машинобудування у загальному обсязі промислової продукції, %	23,2	19,6	15,6	14,6	12,2	13,4
Наявне населення, тис. осіб	1785,2	1775,8	1765,9	1753,6	1739,5	1723,2
Економічно активне населення у віці 15-70 років в середньому, тис. осіб, у тому числі:	882,6	879,6	844,8	825,5	816,3	805,9
- зайняте населення, тис. осіб	821,2	821,9	773,5	745,1	734,9	719,7
- безробітне населення, тис. осіб	61,4	57,7	71,3	80,4	81,4	86,2
Середньооблікова кількість штатних працівників, тис. осіб	447,9	422,8	408,7	384,4	371,9	364,5
Середньомісячна заробітна плата одного працівника, номінальна, грн	2927	3142	3432	4200	5080	6863
Індекс споживчих цін на товари та послуги у %, грудень до грудня попереднього року	99,3	100,3	125,7	142,1	112,3	114,1

Примітка: складено автором за даними [<http://www.zp.ukrstat.gov.ua>]

Обсяги експорту-імпорту товарів по Запорізькій області зменшувалися протягом 2013-2016 рр. (незначне підвищення обсягів експорту товарів припадає на 2014 рік). Протягом 2017 року спостерігалось пожвавлення експортно-імпортних операцій. Так у 2017 в порівнянні з 2016 роком експорт товарів зріс на 30,18 %, а імпорт товарів – на 33,21 %. Протягом 2013-2015 та 2017 років спостерігалось зниження експорту послуг, а протягом 2014-2017 рр. – зменшення імпорту послуг. В цілому по Запорізькій області протягом 2012-2017 років спостерігалось позитивне сальдо зовнішньоторговельного балансу.

Після п'яти років скорочення обсягів промислового виробництва з 2017 року спостерігається зростання індексу промислового виробництва, який за підсумками 2017 року у порівнянні з 2016 роком склав 105,9%. За цим показником область перемістилася з 23 на 10 місце серед регіонів України [4].

А от за обсягом реалізованої промислової продукції область стабільно посідає третє місце (серед двадцяти шести регіонів України). За січень-грудень 2017 року обсяг реалізованої промислової продукції склав 108, 48 тис. грн. у розрахунку на одну особу населення [5, с.11].

Ситуація у машинобудуванні є менш задовільною – у 2013-2014 та 2016 роках спостерігалось зменшення обсягів реалізованої машинобудівної продукції. Так, у 2016 році величина реалізації машинобудівної продукції була меншою за аналогічний показник 2012 року на 612819,8 тис. грн.

Питома вага продукції машинобудування у загальному обсязі промислової продукції протягом 2013-2016 років постійно зменшувалася. У 2016 році питома вага машинобудівної продукції зменшилася майже в два рази у порівнянні з 2012 роком, що є негативною тенденцією. Ситуація дещо покращилася у 2017 році.

Аналіз ринку праці в Запорізькій області свідчить про негативну динаміку до зниження кількості наявного населення, економічно активного населення, середньооблікової кількості штатних працівників протягом 2012-2017 років. Так у 2017 році в порівнянні з 2012 роком величина наявного населення зменшилася на 62 тис. осіб. Серед економічно активного населення протягом 2014-2017 років спостерігалася негативна

динаміка до зниження кількості зайнятого населення та відповідно підвищення безробітного населення.

Рівень середньомісячної заробітної плати по Запорізькій області зростає протягом всього досліджуваного періоду. Розмір середньомісячної заробітної плати в області є одним із найвищих в Україні – 5 місце серед регіонів у 2017 році [4]. Однак, індекс споживчих цін на товари та послуги у 2014 та 2015 роках зростає значно більшими темпами ніж рівень середньомісячної заробітної плати.

Важливим на сьогоднішній день є проведення ефективної державної політики у напрямку підтримки вітчизняної галузі машинобудування, створення спеціальних фондів фінансової допомоги, розробка та впровадження цільових програм розвитку вітчизняних підприємств машинобудування (найбільш привабливих ланок машинобудування) тощо [9].

Слід запроваджувати ефективні механізми стимулювання процесу технічного та технологічного оновлення виробничих фондів; підйом рівня механізації й автоматизації всіх стадій виробничого процесу. З метою підвищення конкурентоспроможності підприємств, їх інвестиційної привабливості необхідно зосередити увагу на діях, спрямованих на поліпшення структури ресурсного потенціалу машинобудівних підприємств, яка має відповідати вимогам часу, зокрема його інноваційній складовій.

#### Бібліографічні посилання

1. Концепція загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року. [online]. – 2013. Доступно <<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/603-2013-%D1%80>> [Дата звернення 10 квітня 2018].

2. Божко М.О. Розвиток машинобудування в Україні в контексті забезпечення розширеного відтворення економіки / М. О. Божко // Економічний часопис-XXI: Науковий журнал. – 2011. – № 11/12. – с. 52– 54.

3. Набатова Ю.О. Сучасний стан управління ресурсозбереженням підприємств машинобудування запорізької області / Ю.О. Набатова // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – № 3 (59). – 2013. – с. 269-275.

4. Звіт голови Запорізької обласної державної адміністрації за 2017 рік. Офіційний сайт Запорізької обласної державної адміністрації. [online] Доступно <<http://www.zoda.gov.ua/article/2371/zvit-golovi>>

oblasnoji-derzhavnoji-administratsiji-za-2017-rik.html> [Дата звернення 10 квітня 2018].

5. Моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів за січень-грудень 2017 року. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України [online]. – 2018. – 39 с. Доступно <<http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2018/03/Reytingova-otsinka-za-sichen-gruden-2017-roku-prezentatsiyni-materiali1.pdf>> [Дата звернення 12 квітня 2018].

6. Стратегія регіонального розвитку Запорізької області на період до 2020 року. Офіційний сайт Запорізької обласної державної адміністрації [online]. – 2015. – 96 с. Доступно <<http://www.zoda.gov.ua/article/2264/strategiya-regionalnogo-rozvitku-zaporizkoji-oblasti--na-period-do-2020-roku.html>> [Дата звернення 12 квітня 2018].

7. Коломієць В.М. Стан та перспективи розвитку підприємств машинобудування Запорізької області / В. М. Коломієць // Економіка та держава [online]. – 2008. – № 9 – с. 67-71. Доступно [http://www.economy.in.ua/pdf/9\\_2008/20.pdf](http://www.economy.in.ua/pdf/9_2008/20.pdf) [Дата звернення 12 квітня 2018].

8. Головне управління статистики у Запорізькій області. Офіційний сайт. [online] Доступно < <http://www.zp.ukrstat.gov.ua>> [Дата звернення 8 квітня 2018].

9. Гельман В.М. Аналіз економічних показників діяльності вітчизняних підприємств машинобудування / В.М. Гельман // Інтеграція освіти, науки і бізнесу: Монографія. Том 6 / за ред. А.В. Череп. – Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2018. – 290 с.

© Гельман В.М., 2018

## **7.5. Стратегія конкурентоспроможності бренду в індустрії туризму**

Стратегічною метою розвитку індустрії туризму в Україні є створення конкурентоспроможного на внутрішньому та світовому ринках національного туристичного продукту, розширення внутрішнього та збільшення обсягів в'їзного туризму, забезпечення на цій основі комплексного розвитку курортних територій та туристичних центрів з урахуванням соціально-економічних інтересів населення, збереження та

відновлення природних територій та історико-культурної спадщини.

Термін бренд є похідним словом від давньонорвезького, що має значення «ставити клеймо». Це відноситься до часів, коли виробники випалювали їх марки, чи бренди, на своїй продукції. Первинне поняття було створено для позначення джерела, виробника чи власника продукту або речі, а також використовувалось для таврування великої рогатої худоби, коней, овець та інших домашніх тварин. З розвитком комерції слово «бренд» стало означати походження продукту і застосовувалось з метою для відокремлення одного виробника від інших, що виготовляли подібні продукти. Таким чином бренди стали ядром реклами вже з моменту виникнення ринкових відносин. На сучасному етапі поняття «бренд» зазвичай вживається для позначення або ідентифікації виробника чи продавця продукту або послуги. Бренди займають в комерції унікальне місце: їх можна купувати, продавати, брати або здавати в оренду, захищати на національному і глобальному рівні[1].

Найстаріший бренд що перебуває у постійному використанні в Індії ще з Ведичного періоду, який був започаткований 9000-10000 років тому, відомий як «Chyawanprash». Він широко використовується в багатьох країнах Азії і являє собою трав'яну пасту, що складається з 45 трав. Зроблена вона була для шанованих Ріші імені Чиван. Цей бренд був розроблений в Dhosi Hill, що в Північній Індії. Що стосується Європейського досвіду, італійці в числі перших використовували бренди у вигляді водяних знаків на папері приблизно з 1200-го року.

Розвиток торгових марок і самого бренду проходить шлях, порівнянний з розвитком самого суспільства, його об'єднанням і глобалізацією у всіх аспектах. Еволюцію торгової марки і бренда як її продовження можна з достатньою часткою умовності поділити на чотири етапи (за А. Крилевім) [2].

Хоча в історії товарних знаків існують і ранні приклади, які можна було б вважати «протобрендами», але бренди в галузі мас-маркетингу виникли тільки в 19 столітті з появою упакованих товарів. Індустріалізація підштовхнула виробництво багатьох предметів домашнього вжитку, від місцевого виробництва до централізованих заводів. Такі заводи буквально брендовали свій логотип або напис на барелі, які використовували при

перевезенні цих товарів, розширивши поняття «бренд» до товарного знаку.

Таблиця 1

Етапи еволюції понять торгової марки та бренду

	Назва етапу	Характеристика етапу
1.	Доіндустріальний 17-18 ст.	Характерний рисами розвитку брендів аграрного суспільства з його регіональною автономією, роздробленістю адміністративних суб'єктів. Бренди існували як потенціал у звичайних товарів, що є на звичайному ринку — проста сіль, проста пшениця, мило та ін. Товари користувалися попитом і вимагали звичайного рекламного розхвалювання, але вони ще не були пов'язані зі споживачем психологічно й емоційно, не був створений їхній індивідуально-особистісний характер. Не існувало в товарах усього того, що складає суть бренда й допомагає збуватися мріям споживачів.
2.	Індустріальний 18-19 ст.	Суспільство стає більш інтегрованим, зменшується автономія, підвищується рівень освіти, розширюється доступ до культурних цінностей. Роль економіки в розвитку суспільства надзвичайно збільшується разом з ідеями, що поширюються через ЗМІ.
3.	Інформаційний 20-21 ст.	Розвиток суспільства та брендів характеризується появою великої кількості різних (принаймні, зовні) товарів. Вони виходять невеликими партіями, часто під однією торговою маркою, що дозволяють робити інформаційні технології. Бренди пропонують споживачеві весь комплекс цінностей і навіть переконань, таких як віра в добро та справедливість чи, навпаки, егоїзм та самовпевненість. Маркетингові комунікації, у тому числі й реклама, почали акцентувати увагу не на інформуванні споживача про які-небудь властивості й атрибути товару, а на викликах емоцій і прилученні споживача до того стилю життя, якому відповідає сам чітко вибудований бренд. Створився новий віртуальний вигляд світу із взаємозалежним глобальним суспільством, де культура, політика, економіка взаємопов'язані та взаємозалежні й практично утворюють одне ціле.

	Назва етапу	Характеристика етапу
4.	Інноваційний 21 ст. і теперішній час	<p>На початку ХХІ ст. всіх економічних ринках (особливо на розвинених ) інновації технічного або змістовного характеру супроводжуються у все більшій мірі інновацією форм і образів, які формуються в уяві споживача. У інформаційному суспільстві все більшу роль відіграє просування бренду, яке досягається шляхом розвитку стійких позитивних образів і асоціацій, пов'язаних з брендом.. Першочергова значимість інновацій для динамічного розвитку економіки та підвищення конкурентоспроможності підприємств висуває проблему розвитку теоретичних і методичних основ системи формування та просування брендів інноваційних товарів в число актуальних проблем економіки. Соціальні медіа сьогодні стали невід'ємним інструментом взаємодії з аудиторією бренду.</p> <p>У довгостроковій перспективі такий підхід дає явні результати для розвитку бренду:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- зниження витрат на комунікації з клієнтами;</li> <li>- оперативне виявлення незадоволених клієнтів та їх обслуговування;</li> <li>- підвищення ефективності традиційних видів комунікації;</li> <li>- розвиток інноваційних продуктів та пошук нових ідей для продуктів і послуг.</li> </ul>

Приблизно в 1900 році, Джеймс Уолтер Томпсон опублікував оголошення, пояснюючи необхідність реклами товарного знаку. Це було раннім комерційним поясненням того, що ми зараз знаємо як брендинг. Незабаром компанії стали використовувати слогани, талісмани і рінгтони, які почали з'являтися на радіо та телебаченні.

Досліджуючи досвід 1940 року виробники швидко навчилися створювати та відокремлювати особливості та особовість свого бренду, такі, як молодість, розвага і розкіш. Це визначає сучасне поняття «брендингу», коли споживачі купують «бренд», а не сам продукт. Ця тенденція збереглася і в 1980-х роках, і в даний час переросла в такі поняття, як цінність бренду та капітал бренду. Наомі Кляйн описав це поняття як «бренд

манія»: у 1988 році, наприклад, Philip Morris купив Kraft у шість разів більше, ніж компанія коштувала на папері. Вважалося, що вони дійсно купили його фірмовий знак.

Бренд зазвичай має вигляд власного імені, символу або графічного зображення, яке представляє економічний об'єкт та однозначно з ним асоціюється в свідомості споживачів.

Бренд - це багатовимірний конструктивний елемент, що складається з функціональних, емоційних і матеріальних елементів, які в сукупності створюють унікальний набір асоціацій з місцем у суспільній свідомості.

Розвиток ринку туристичної індустрії супроводжується активною діяльністю підприємств, посиленням конкуренції на вітчизняних та зарубіжних ринках при зміні вподобань та потреб туристів.

Розвиток підприємств індустрії туризму вимагає відповідального підходу до розробки бренду. Брендінг необхідний для індивідуалізації образу підприємства, створення у свідомості споживачів відповідного образу та прихильності до конкретного підприємства.

А.П. Панкрухін визначає, що «брендінг - процес формування іміджу бренду протягом тривалого періоду через утворення додаткової вартості, емоційної або раціональної «обіцянки» торговельної марки або немарочного продукту, що робить його більш привабливим для кінцевого споживача, а також просування торговельної марки на ринку» [3].

Серед українських вчених проблемам дослідження туристичного брендінгу присвячені численні наукові праці. Зокрема С. Мельниченко [4] приділяє увагу вивченню розвитку брендівих стратегій, Н.І. Данько [5] розглядає брендінг як напрям удосконалення рекламної стратегії підприємств туристичної індустрії.

Туристичний брендінг є процесом додавання вартості до туристичного продукту, який досягається його рекламою, використанням торгової марки, а також заходів щодо стимуляції продажу, просування і позиціонування в думках споживачів. Він також ідентифікує туристичний продукт, особу або місце, посилені таким чином, що покупець або користувач відчують особливі, унікальні додані вартості, які найкраще відповідають їхнім потребам.



Передумовою успіху туристичного бренду є його здатність зберегти ці додані вартості перед конкуренцією. Це визначення підкреслює збільшену вартість, яка постійно зростає, коли споживач купує туристичний бренд, а не товар або послугу загального типу. Вартості, які додаються, можуть бути пов'язані з підтвердженням якості туристичного бренду або бути зі сфери статусу (коли імідж туристичного бренду переходить на споживача) або зі сфери зручностей (полегшення поведінки, пов'язаної з пошуком туристичного продукту).

Дослідження і практичний досвід свідчать, що сучасна успішна туристична фірма повинна мати стратегію туристичного бренду, спрямовану на формування відданості споживача.

Створити туристичний бренд можна в будь-якій сфері, але варто зазначити, що туристичним брендом стає не тільки туристичний продукт, який пропонує туристична фірма, але й сама місцевість, країна або курорт.

В науковій літературі розрізняють такі якості бренду, як[5]:

1) функціональна якість - здатність певної марки товару виконувати своє призначення;

2) індивідуальна якість - дає змогу споживачеві ідентифікувати власні особисті цінності через свою взаємодію з маркою;

3) соціальна якість - здатність певної ТМ відповідати значимому змісту соціальної групи, до якої належить чи прагне належати споживач (визнання чи соціальне схвалення);

4) комунікативна якість - здатність певної ТМ підтримувати відносини між нею і споживачем, підтверджуючи функціональну, індивідуальну та соціальну якості бренду

У туристичній галузі використовують поняття «бренд міста», «бренд країни» та «туристичний бренд»

Т.Л. Нагорняк вважає, що «бренд країни»- комплексна торговельна пропозиція - емоційно сильна торговельна марка, що має не тільки назву чи дизайнерське рішення, а й ще цілий комплекс асоціацій та ідентифікацій, через які сприймається споживачами” [6, с.220].

За визначенням Д.В. Візгалова «бренд міста»- це міська ідентичність (або ідентичність міста), системно виражена в яскравих і привабливих ідеях, символах, цінностях, образах, яка

знайшла максимально повне і адекватне відображення в іміджі міста” [7].

«Туристичний бренд» - це не тільки туристичний продукт, який пропонує туристична фірма, але й сама місцевість, країна або курорт.

Туристичні бренди використовуються як спосіб закріплення інформації про туристичний продукт у пам'яті споживача. Це особливо важливо, коли туристичний бренд розповсюджується на інші категорії продуктів.

Розглянемо етапи формування бренду на рис. 1.

Бренд має дві складових: це ознаки, що об'єктивно належать продукту, та ознаки, які штучно йому надані, тобто психологічна цінність продукту чи послуги [9].

Стійка конкурентна перевага в умовах сучасного стану ринку туристичних послуг повинна полягати в досягненні коштовних для споживача відмінностей від конкурента. За допомогою формування комплексу заходів, які спрямовані на підвищення якості іміджу та послуг підприємства, застосування клієнторієнтованого підходу в обслуговуванні споживачів і зміцнення торговельної марки.

Найважливішим чинником формування туристичної привабливості території є конкурентоспроможність туристичної галузі. Формування туристичного бренду країни дозволить підвищити не лише конкурентоздатність, але й ефективність діяльності туристичної індустрії.

Основним завданням брендингу організації індустрії туризму є формування та подальший розвиток у споживача позитивних асоціацій, пов'язаних з її торговою маркою.

Для створення успішного бренду варто звернути увагу на інші бренди, присутні на тому ж сегменті ринку. Це дозволить уникнути повторювання вже існуючого бренду на ринку та врахувати помилки конкурентів, а також може наштовхнути на оригінальну ідею.

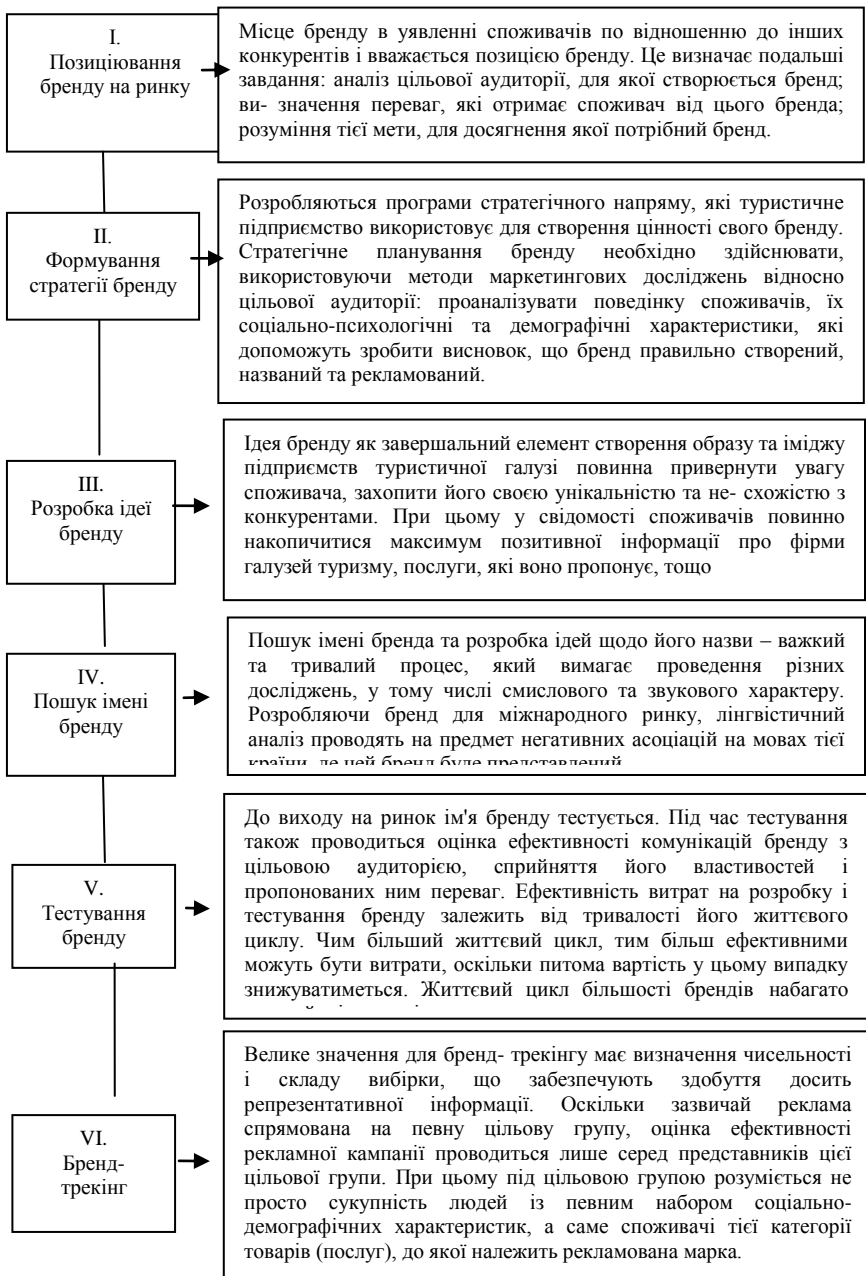


Рис. 1 Етапи формування бренду [8]

С. Анхольт пропонує параметри формування та оцінювання бренду країни, наведені на рис.2.



Рис.2 Параметри формування та оцінювання бренду[10]

Конкуренція завжди змушує компанію розвиватися. Одним із ключових елементів є маркетингова стратегія. Правильний вибір, а також вдале планування зазвичай забезпечують компанії значний успіх і розвиток у тій чи іншій сфері.

Перший ступінь розробки стратегії розвитку полягає в уточненні природи конкурентної переваги, яка стає базою для подальших стратегічних і тактичних кроків. Зважаючи на це,

фірма може для себе визначити конкурентну перевагу, прийняти рішення про досягнення такої переваги у конкретній галузі, спробувати нейтралізувати конкурентні переваги своїх суперників [11]. Таким чином, особливості базових стратегій залежать від конкурентних переваг.

Перша стратегія - стратегія лідерства туристичної галузі за рахунок економії на витратах. Ця базова стратегія спирається на продуктивність і пов'язана з існуванням ефекту досвіду. Вона передбачає ретельний контроль за постійними витратами, інвестиції у виробництво, спрямовані на реалізацію ефекту досвіду, ретельне опрацювання конструкції нових товарів, знижені збутові та рекламні витрати. У центрі уваги цієї стратегії - низькі витрати порівняно з конкурентами. Лідерство за рахунок економії на витратах дає надійний захист, тому що першими дію конкурентної боротьби відчувають найменш ефективні фірми.

Друга стратегія - стратегія диференціації туристичної галузі. Метою таких стратегій є надання товару характерних властивостей, які важливі для покупця і які відрізняють товар від пропозицій конкурентів. Фірма прагне створити ситуацію монополістичної конкуренції, в якій вона завдяки своїм характерним особливостям володіє значною ринковою силою.

Диференціація може набувати різних форм, таких як імідж марки, визнана технологічна досконалість, зовнішній вигляд, післяпродажний сервіс. Стратегії диференціації зазвичай вимагають значних інвестицій в операційний маркетинг (особливо в рекламу) для того, щоб повідомити ринок про відмінності товару.

Третя базова стратегія - стратегія спеціалізації галузі туризму, тобто концентрації на потребах одного сегменту або конкурентної групи покупців без прагнення охопити весь ринок. Мета цієї стратегії полягає у задоволенні потреб обраного цільового сегменту краще, ніж конкуренти. Така стратегія може спиратися як на диференціацію, так і на лідерство з витрат, або і на те, і на інше, але тільки в межах цільового сегменту. Стратегія концентрації дає змогу досягти високої частки ринку у цільовому сегменті, але завжди приводить до малої частки ринку загалом. Розглянуті стратегії вимагають для своєї реалізації різних ресурсів і знань. Стратегія лідерства за рахунок економії на витратах передбачає стабільні інвестиції, високу технічну

компетентність, жорсткий контроль над виробництвом і збутом та прості у виготовленні, стандартизовані товари. Домінуючу роль відіграє виробництво. Стратегія диференціації передбачає насамперед наявність ноу-хау в галузі маркетингу. Головною є здатність передбачати еволюцію ринку. Важлива також координація НДДКР, виробництва і маркетингу, тобто необхідно підтримувати рівновагу між різними функціями. Нарешті, стратегія концентрації передбачає ті ж характеристики, але щодо цільового сегменту [11].

Підприємства індустрії туризму при створенні нового бренда можуть використовувати певну модель розробки стратегічного плану позиціонування нового бренду на туристичному ринку[12].

Таблиця 2

Моделі розробки стратегічного плану позиціонування нового бренду туристичної галузі

Назва моделі	Характеристика моделі
Модель Brand Wheel (колесо бренда)	Допомагає детально описати та систематизувати процес взаємодії бренда та споживача, де бренд розглядається як сукупність п'яти елементів, укладених один в одного. Елементами цієї моделі є: ядро бренда, центральна ідея, індивідуальність, переваги, атрибути.
Thompson Total Branding (загальний брендинг Томпсона)	Ця модель допомагає визначити чинники, які формують враження від бренда. Ядром бренда є продукт та його якісні характеристики. Наступний елемент – це призначення продукту та його складові, що відрізняють його від інших. Далі виступає цільова аудиторія потенційних споживачів. Та останньою складовою буде індивідуальність бренда.
Brand Key (ключ бренда)	В основі створення бренда знаходиться визначення цільової аудиторії та аналіз конкурентного середовища; визначення мотивів, притаманних споживачам, які можна використати для побудови бренда

Цілями брендингу в туристичній сфері можуть бути:  
 – формування привабливого іміджу країни;

Петриківський район – неповторне в своїй індивідуальності, унікальне історичне місце з багатою культурною та архітектурною спадщиною, ось тому на даний час на території району швидкими темпами набуває розвиток сільського «зеленого» туризму, розроблено декілька туристичних маршрутів, розроблено інформаційний матеріал «Петриківщина туристична запрошує» та «Гостинний Петриківський край». На території району проходить щорічний фестиваль – ярмарок «Петриківський дивоцвіт».

Петриківка, зі своєю самобутньою культурою, віковими традиціями, неперевершеною природою і насамперед, неповторним петриківським розписом, є візитною карткою не тільки нашої області, а й усієї України.

Здавна славились по всьому Придніпров'ю петриківські ярмарки, куди з'їжджалися селяни, щоб придбати розмальований дерев'яний та керамічний посуд, бандури та прядки, скрині й скарбнички, вишиті скатертини та рушники із соковитим за колоритом квітково–рослинним орнаментом, але мешканці Петриківського району займаються не тільки цим видом мистецтва, а й іще понад 40 – ка видами народних ремесел (ткацтво, килимарство, витинанка, соломоплетіння, гончарство, бісероплетіння, вишивка, писанкарство та інші).

– пропаганда культури, особливостей історії, національного менталітету тощо країни чи міста, де вироблені туристичні продукти чи надаються послуги;

– створення та закріплення у свідомості споживачів образу туристичного товару чи послуги країни чи міста, де вони вироблені задля підтримання запланованого обсягу продажів;

Кожний регіон України характеризується своїм напрямом розвитку сільського зеленого туризму. Західний регіон займає провідне місце. Найбільш популярні центри зеленого туризму – Яремче, Верховина, Косів, Путила, та ін.

Туристів приваблює зручна система поселення, сучасне обладнання приватних пансіонатів, близькість до природи, співвідношення “ціна – якість послуг”, гостинність та домашня атмосфера при організації відпочинку, а окрім того – чудові страви національної кухні. Вони знайомляться з традиціями та культурою народними промислами та ремеслами.

Українське село має багату історико-архітектурну спадщину, культуру, самобутній побут, самою природою даровані мальовничі ландшафти; наділене багатими лікувально-рекреаційними ресурсами.

– збільшення прибутків внаслідок поширення відомостей про унікальні якості туристичних товарів чи послуг, що впроваджуються за допомогою привабливого образу місця їхнього виготовлення чи надання.

Зелений туризм відкриває нові можливості. Унікальними якостями туристичних товарів є органічні продукти.

Туристи можуть харчуватися тільки натуральними та свіжими продуктами, пити джерельну воду та парне молоко, для багатьох є раєм на землі. В селах все своє, вирощене дбайливими господарськими руками, смачне й корисне.

Перевагами брендингу у туристичній сфері є [13]:

- можливість отримувати додатковий прибуток;
- змога захищати виробника в процесі роботи з партнерами;
- полегшення процедури вибору туристичного продукту споживачем;
- можливість ідентифікувати туристичну компанію та її послуги серед туристичних продуктів конкурентів;
- полегшення виходу виробника з новими товарами на суміжні ринки;
- можливість інвестування в майбутнє.

На сьогоднішній день при створенні власного бренду, вітчизняний виробник повинен знати, що для створення сильного бренду потрібно докласти багато засобів та зусиль, щоб перехопити ініціативу у конкурентів.

Фірми туристичної галузі зацікавлені отримувати більші прибутки від продажу (бренд може це їм гарантувати), прагнуть, щоб саме їм надавали перевагу потенційні споживачі, намагаються зробити своє ім'я брендом у туристичній індустрії.

Туристичні галузі намагаються зробити своє ім'я брендом у туристичній індустрії, з метою отримання найбільших прибутків від продажу. Вони прагнуть, щоб їм надавали перевагу потенційні споживачі і бренд може їм це гарантувати.

Українські фірми туристичної індустрії повинні визначити основні стратегії розвитку бренду, які спрямовані на формування



відданості споживача та створити розширення свого бренду на Україні та поза її межами.

#### Бібліографічні посилання

1. Kavaratzis M. City Branding: an Effective Assertion of Identity or a Transitory Marketing Trick? / M. Kavaratzis, G. Ashworth // Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie. - 2005. - Vol.96. - №5.

2. Брендинг в управленні маркетингом / Н. К. Моисеева, М. Ю. Рюмин, М. В. Слушаенко, А. В. Будник ; под ред. Н. К. Моисеевой. — 2-е изд., стер. — М. : Омега-Л, 2006. — 336 с.

3. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий / А.П. Панкрухин. - [2-е изд.] - СПб.: Питер, 2006. - 216 с.

4. Мельниченко С., Авдан О. Формування бренду туристичних підприємств / С. Мельниченко, О. Авдан // Вісник КНТЕУ. - №6. - 2012. - С.35-44.

5. Данько Н.І. Брендинг як напрям вдосконалення рекламної стратегії туристичного підприємства / Н.І. Данько // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм». - 2013. - №1086. - С.131-134.

[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://periodicals.karazin.ua/irtb/article/view/4744/4320>.

6. Нагорняк Т.Л. Країна як бренд. Національний бренд “Україна” / Т.Л. Нагорняк // Стратегічні пріоритети: науково-аналітичні шоквартальний збірник. - 2008. - №4(9). - С.220-228.

7. Визгалов Д.В. Брендинг города / Д.В. Визгалов. - М.: Фонд “Институт экономики города”, 2011. - 160 с.

8. Вікіпедія (вільна енциклопедія) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.uk.wikipedia.org>.

9. Економічний словник [Електронний ресурс]. - Режим доступу:<http://www.vslovare.ru/slovo/jekonomicheskij-slovar/brend/>

10. Анхольт С. Создание бренда страны / С. Анхольт // Бренд-менеджмент. - 2007. - №1. - С.36-44.

11. Музиченко-Козловська О.В. Стратегія просування туристичного бренду країни / О.В. Музиченко-Козловська // 2015. - С. 65-72. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [www.irbis-nbuv.gov.ua](http://www.irbis-nbuv.gov.ua).

12. Забуранна Л.В. Формування брендингових стратегій на вітчизняному туристичному ринку / Л.В. Забуранна, В.Г. Крамаренко // Актуальні проблеми економіки. - 2012. - №2(128). - С.68-76. [Електронний ресурс]. - Режим доступу:[http://tourlib.net/statti\\_ukr/zaburanna3.htm](http://tourlib.net/statti_ukr/zaburanna3.htm).

13. Принципы формирования конкурентоспособности бренда в туризме. Задача брендинга организации индустрии туризма [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://lorinser-500.narod.ru/2.htm>.

© Юрченко Н.И., 2018

Для нотаток

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**ВЗАЄМОДІЯ БАНКІВ ТА ІНШИХ ФІНАНСОВИХ  
УСТАНОВ З ПІДПРИЄМСТВАМИ: ТЕОРІЯ,  
МЕТОДИКА І ПРАКТИЧНА РЕАЛЬНІСТЬ**

МОНОГРАФІЯ

(до 15-річчя кафедри фінансів та банківської справи  
Дніпровського державного аграрно-економічного університету)

Відповідальна за випуск -  
д.е.н., професор *Демчук Наталія Іванівна*

Формат 60x90/16. Ум. друк. арк 26, 73. Тираж 300 прим. Зам. № 96.

Видавництво «Пороги», 49000, м. Дніпро,  
пр. Дмитра Яворницького, 60.  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи  
серія ДК №7 від 21.02.2000 р

ISBN 978-617-518-362-5