



УНІВЕРСИТЕТ імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

*До 25-річчя кафедри фінансової аналітики
та міжнародного аудиту*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ СТІЙКОГО ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТА МЕХАНІЗМИ ЇХ РЕАЛІЗАЦІЇ В ГЛОБАЛЬНОМУ ВИМІРІ



УНІВЕРСИТЕТ імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ



*До 25-річчя кафедри фінансової аналітики
та міжнародного аудиту*

**СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ
СТІЙКОГО ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО
РОЗВИТКУ ТА МЕХАНІЗМИ ЇХ РЕАЛІЗАЦІЇ
В ГЛОБАЛЬНОМУ ВИМІРІ**

МОНОГРАФІЯ

*За загальною редакцією
доктора економічних наук, професора
Т.М. БОЛГАР*

Дніпро
2020

УДК 336.01
С 89

*Затверджено до друку за рекомендацією
вченої ради Університету імені Альфреда Нобеля
(протокол № 2 від 14 травня 2020 р.)*

Рецензенти:

Є.В. Калюга, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри
обліку та оподаткування Національного університету біоресурсів
і природокористування України (м. Київ);

О.П. Кириленко, доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансів

Тернопільського національного економічного університету;

О.М. Колодізев, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри
банківської справи і фінансових послуг
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця.

С 89 Сучасні тенденції стійкого фінансово-економічного
розвитку та механізми їх реалізації в глобальному вимірі:
монографія / Т.М. Болгар, В.А. Ткаченко, М.В. Дубініна та ін.;
за заг. ред. Т.М. Болгар. — Дніпро: Університет імені Альфреда
Нобеля, 2020. — 220 с.

ISBN 978-966-434-490-3

У монографії обґрунтовано теоретико-методологічні засади
сучасних тенденцій стійкого фінансово-економічного розвитку та механізми
їх реалізації в глобальному вимірі. Систематизовано теоретичні основи
формування і впровадження стратегій стійкого фінансово-економічного
розвитку, утворення та використання інвестиційних і фінансово-
кредитних ресурсів. Проаналізовано новітні тенденції щодо освітнього
менеджменту та впровадження нових засобів навчання.

Для науковців та практиків фінансової сфери, викладачів,
аспірантів, здобувачів фінансово-економічних спеціальностей закладів
вищої освіти, усіх, хто прагне поглибити свої знання з фінансової
теорії та практики.

УДК 336.01

ISBN 978-966-434-490-3

© Т.М. Болгар, В.А. Ткаченко,
М.В. Дубініна та ін., 2020

© Університет імені Альфреда
Нобеля, оформлення, 2020



Борис Іванович

Холод –

засновник та президент Університету
імені Альфреда Нобеля,
доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки й техніки України,
член Клубу ректорів Європи,
дійсний член Академії економічних наук України,
дійсний член Міжнародної Академії
біоенергетичних технологій.

«XXI століття і фундаментальні зміни у світі, що впливають на технологічні, економічні, соціальні та політичні системи, потребують абсолютно нової Освіти, нових підходів до розвитку пізнавальної діяльності молоді в умовах глобальних трансформацій».

Б.І. Холод

Університет імені Альфреда Нобеля заснований Борисом Івановичем Холодом у 1993 р. Сьогодні це один із найкращих сучасних освітніх центрів серед закладів вищої освіти в Україні.

Університет має міжнародну акредитацію Центрального Агентства з оцінювання та акредитації ZEvA (Ганновер, Німеччина), що визнається Україною та підтверджує відповідність якості освіти міжнародним стандартам.

Навчальний процес забезпечують висококваліфіковані викладачі, доктори та кандидати наук, професори, доценти, що працюють за 25 програмами підготовки бакалаврів і магістрів. Університет є базою для проведення представницьких наукових та бізнес-форумів національного і міжнародного значення.

Президент Університету імені Альфреда Нобеля Борис Іванович Холод – найвища посадова особа, яка здійснює загальне керівництво університетом і несе відповідальність за результати його діяльності, вирішує особливо важливі питання життєдіяльності, контролює та координує роботу ректорату і вченої ради, здійснює зовнішнє представництво університету. Б.І. Холод має багато державних і міжнародних нагород: Орден «За заслуги» III ступеня; Орден «Данила Галицького»; Нагрудний знак Державної служби України «За сумлінну працю»; Почесну Грамоту Верховної Ради України; Нагрудний знак Міністерства освіти і науки України «Петро Могила»; Золоту медаль Американського Бібліографічного Товариства. Борис Іванович Холод є лауреатом Міжнародної премії Сократа (нагорода Європейської Бізнес-Асамблеї за особистий

внесок в інтелектуальний розвиток сучасного суспільства), володарем почесного звання «Лицар Вітчизни» і почесним професором Московської міжнародної вищої школи бізнесу (Росія).

Б.І. Холод – автор більше 190 наукових праць, серед яких монографії, підручники, навчальні посібники, а також наукові статті з питань розвитку організаційних структур оперативного управління економічними системами, філософії розбудови нового механізму регулювання економіки України, стратегії сучасного менеджменту і маркетингу, теорії і практики оперативного управління та ін.

Борис Іванович Холод здійснює наукове керівництво аспірантами та докторантами, є головою спеціалізованої вченої ради, керівником науково-дослідної теми «Проблеми підвищення конкурентоспроможності підприємств в умовах ринкового середовища», головою редакційної ради наукових фахових журналів, що видаються Університетом імені Альфреда Нобеля.

Завдяки стрімкому історичному розвитку університету, постійній роботі над поліпшенням якості освіти, впровадженню передових, сучасних методів навчання, тісній взаємодії з провідною освітньою і науковою спільнотою України, Європи, Америки, Азії, Африки Університет імені Альфреда Нобеля впевнено крокує у майбутнє під чітким, талановитим керівництвом свого лідера – Холода Бориса Івановича.



***Крамаренко
Галина Олександрівна –***

доктор економічних наук, професор,
академік Академії економічних наук України

Крамаренко Галина Олександрівна 25 років тому очолила кафедру «Фінанси та кредит» у Дніпропетровській академії управління, бізнесу та права (зараз – Університет імені Альфреда Нобеля). Під чітким і талановитим керівництвом Галини Олександрівни відбувалися становлення та розвиток кафедри.

Провідний український науковець у галузі економіки, фінансів і банківської справи, Галина Олександрівна, виховала не одне покоління науковців – докторів і кандидатів наук, фахівців, які працюють у сфері фінансів, банківської справи, страхування, на промислових підприємствах та у державних установах.

Під керівництвом Галини Олександрівни Крамаренко кафедра «Фінанси та кредит» зазнала вагомих змін як за змістом, так і за формами роботи: освоєно нові курси фінансово-кредитного напрямку, проведено значну роботу з організації виробничої і переддипломної практик у фінансово-кредитних організаціях, Державній податковій службі, інвестиційних компаніях та промислових підприємствах.

Наукові дослідження Г.О. Крамаренко пов'язані з теорією і практикою фінансового управління, методологічними розробками щодо сучасних конкурентних відносин промислових підприємств і банківських установ, питаннями фінансово-економічної безпеки держави, регіону. До наукового доробку Г.О. Крамаренко входить більше 150 публікацій, у тому числі: 5 монографій, 3 підручники, 4 навчальні посібники.

Вагомі досягнення Крамаренко Галини Олександрівни відзначено нагородами «Відмінник освіти України» (1998), Золотою медаллю «Професійна слава України» (2010); їй присвоєно почесне звання «Заслужений професор Дніпропетровського університету економіки та права» (2008). Нині Г.О. Крамаренко працює професором кафедри фінансової аналітики та міжнародного аудиту Університету імені Альфреда Нобеля.

ПЕРЕДМОВА

Сьогодення у світі характеризується глобальною трансформацією, що охоплює всі сфери людської життєдіяльності: економічну, екологічну, політичну, соціальну, духовну. Економіка країн світу набуває ознак глобальної. Це не означає, що національні економіки йдуть у небуття, їхня роль підвищується як виключних гравців на глобальному економічному полі. Конкуруючи з транснаціональними корпораціями, вони стають новими економічними суб'єктами, інтегруються у потужні регіональні угруповання, національні держави утворюють міждержавні й наддержавні організації та інститути. Найбільш розвинуті країни світу наприкінці минулого століття у соціально-економічному сенсі перейшли від індустріалізму до постіндустріалізму, у світоглядному та соціокультурному – від епохи модерну до постмодерну.

У посттоталітарних країнах, що характеризуються як суспільства перехідного типу, перед науковцями постала проблема більш детального вивчення характеру і змісту явищ модернізації і постмодернізації, зокрема необхідності теоретично обґрунтованого вибору найоптимальнішої та найефективнішої стратегії системної трансформації суспільства.

Накопичений досвід реформ в Україні, теоретичні дослідження вітчизняних науковців свідчать про те, що сучасні основи для сьогоднішніх і майбутніх реформаторів мають кардинально відрізнитися від початкового варіанта. Насамперед вони мають містити загальні теоретичні принципи реформування з урахуванням досягнень сучасної теорії, особливо – застереження від типових помилок, а також підходи до розробки плану і реалізації інституціональних змін, рекомендації з проведення реформ того чи іншого типу з урахуванням реального стану і змісту економіки України. Дуже важливо виробити стратегії вдосконалення різних інституціональних підсистем залежно від початкових умов, що мають забезпечити високий рівень і ефективність економічних відносин.

Саме проблемам сучасних тенденцій стійкого фінансово-економічного розвитку, розробці механізмів та їх реалізації в глобальному вимірі й

присвячено колективну монографію, що є результатом дослідження, вивчення та висвітлення думок і напрацювань науковців.

Проведені дослідження підтверджують, що загрозою для України є не лише слабка конкурентоспроможність суб'єктів господарювання, а й імовірність так званого «системного відриву» від провідних країн через низьку здатність економіки до продукування й абсорбції інновацій, зростаюча несумісність технологій, а також структурна криза. Глобалізація зумовлює специфіку конкуренції на ринку інновацій, перетворюючи її на інтенсивний процес боротьби за інтелектуальне лідерство.

Завдяки обраному колективом авторів тематичному напрямку дослідження монографія є багатоплановою, що дало можливість кожному автору з власної точки зору сформулювати теоретичні та практичні висновки і пропозиції, що мають наукове значення, які збагатять сучасну економічну науку та сприятимуть стійкому фінансово-економічному розвитку країни.

До колективної монографії увійшли праці таких авторів:

Т.М. Болгар, доктор економічних наук, професор (передмова, 4.2, 4.3); Г.Т. Карчева, доктор економічних наук, професор (4.1); Г.О. Крамаренко, доктор економічних наук, професор (4.1); В.А. Ткаченко, доктор економічних наук, професор, (1.1); С.М. Войт, доктор економічних наук (1.1); К.В. Завгородній, кандидат економічних наук (1.1); М.В. Дубініна, доктор економічних наук, професор (1.2); І.В. Ксьонжик, доктор економічних наук, професор (1.2); В.В. Коваленко, доктор економічних наук, професор (4.2, 4.3); Г.Ф. Москалик, доктор філософських наук, професор (5.2); Д.О. Шутов, аспірант (5.2); С.А. Ачкасова, кандидат економічних наук, доцент (1.3); В.В. Татарінов, кандидат економічних наук, доцент (1.4); В.С. Татарінов, кандидат технічних наук, доцент (1.4); В.М. Вареник, кандидат економічних наук, доцент (2.1, 2.6, 3.3,); Ю.Ю. Коваль, магістр (2.6); О.О. Лисицина, магістр (3.3); Ю.М. Заволока, кандидат економічних наук, доцент (2.2); М.В. Сідненко, старший викладач (2.2); А.В. Івко, старший викладач (2.2); З.С. Пестовська, кандидат економічних наук, доцент (2.3, 2.4, 2.5, 3.4); А.Д. Ягольник, магістр (2.3); В.С. Загинайло, магістр (2.4); В.С. Павлов, магістр (2.5); О.С. Ворона, магістр (3.4); О.І. Лугова, кандидат економічних наук, старший викладач (3.1); Т.С. Пісоченко, кандидат економічних наук, асистент (3.1); А.Г. Єфременко, кандидат економічних наук, доцент (3.2); В.Л. Фесюра, магістр (3.2); Ю.Ю. Чебан, кандидат економічних наук, доцент (4.4); С.В. Сирцева, кандидат економічних наук, доцент (4.4); Ю.А. Малащенко, кандидат економічних наук, доцент (5.1); А.В. Тайнолюб, магістр (5.1).

Колектив авторів висловлює глибоку вдячність рецензентам докторам економічних наук, професорам Євгенії Василівні Калюзі, Ользі Павлівні Кириленко, Олегу Миколайовичу Колодізєву.

Монографію підготовлено колективом кафедри фінансової аналітики та міжнародного аудиту Університету імені Альфреда Нобеля в межах науково-дослідної теми «Теоретико-методологічні засади модернізації і сучасні тенденції розвитку міжнародних фінансово-економічних відносин: проблеми, перспективи, можливості» (державний реєстраційний номер 0119U10090) та присвячено 25-річчю кафедри.

Розділ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ, ВПРОВАДЖЕННЯ І ОБҐРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЙ СТІЙКОГО ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

1.1. Критерії вибору оптимальних рішень

Неупереджений ретроспективний аналіз вітчизняної і зарубіжної історії протягом останніх 50 років засвідчує збільшення негативних політичних рішень у сфері зростання соціального напруження майже у всіх державах світу. Кількість стратегічних рішень, які стали помилковими, непропорційно зростає. Безсумнівно, ця тенденція надто небезпечна. Головне підґрунтя цього вкрай негативного явища очевидне: світова спільнота у цілому зайшла в смугу тяжкої, не економічної, а, скоріше, соціально-політичної кризи, яка має багатовимірний і багатоплановий характер невизначеності і непередбачуваності.

Великий економічний словник дає таке визначення невизначеності: «недостаток сведений об условиях, в которых будет протекать экономическая деятельность, низкая степень предсказуемости, предвидения этих условий. Н. сопряжена с риском планирования, принятия решений, осуществления действий на всех уровнях экономической системы» (БЭС, с. 634). І там же: «Неопределенность в системе – в теории управления это ситуация, когда полностью или частично отсутствуют информация о возможных состояниях системы или внешней среды, когда в системе возможны те или иные непредсказуемые события. Мерой неопределенности может быть энтропия, вероятность».

Ми можемо додати: віртуальність рішень, що приймаються, – нелінійні безсистемні роздуми щодо пошуку оптимальних рішень і пізнання невизначеного.

Не дивно, що в умовах трансформації соціально-економічної системи суспільства традиційні методи пошуку, обґрунтування і впровадження в життя стратегічних рішень дають негативні результати і водночас призводять до небажаних і непередбачуваних наслідків.

Природною реакцією наукових кіл на цей неприємний феномен має стати теоретичний аналіз особливостей сучасної трансформації перехід-

них історичних процесів, а також пошук нових методологічних підходів щодо здійснення владних функцій. Приймаючи такі цільові настанови соціально-політичного пошуку, на наш погляд, логічно звернутися до того науково-методологічного потенціалу, який останніми десятиліттями накопичено в галузі природничо-наукових дисциплін. Якщо найбільш стисло оцінювати напрацювання у цьому напрямі, то можна з упевненістю говорити про теорію саморозвиваючих систем, або ж синергетику (англ. *synergy* – узгоджена, спільна робота). З метою найбільш повного окреслення необхідного кола завдань, які слід досліджувати в період трансформації соціально-економічних систем, Л.В. Лесков пропонує використовувати поняття «синергетична кратологія».

Головна визначальна особливість синергетичної кратології як прогнозної методології, точніше підґрунтя для проектування соціально-економічних систем, полягає в тому, що в її основі лежить принципово новий тип раціональності – синергетична раціональність, або ж нелінійні роздуми, пошук і пізнання невизначеного. А це – звернення уваги в дослідженнях на можливу трансформацію перехідних соціальних і політичних процесів на основі методології еквівалентної постанови нового напрямку філософської логіки мислення – тобто філософії нестабільності і невизначеності. Для такої методології визначним є стан як самої системи, так і оточуючого її середовища. Для таких систем характерними є нелінійні зворотні зв'язки. Саме вони надають саморозвиваючим соціально-економічним системам властивість незворотності і багатоваріантності альтернативних шляхів їх еволюції.

Дуже важливо пам'ятати, що самоорганізуюча система здатна вести себе зовсім не так, як того вимагає класичний принцип лапласівського детермінізму, згідно з яким поведінка системи повністю визначається її попередньою історією. Для систем з нелінійними зворотними зв'язками не менш значний вплив на поведінку має також і майбутнє.

Не менш принциповою є і властивість динаміки самоорганізуючих систем, яка полягає в тому, що на фоні монотонного зростання чи зменшення параметрів системи може настати непередбачувана зміна її стану. Після проходження такої зміни подальша еволюція системи перестає бути урівноваженою; вона може проходити за одним з альтернативних сценаріїв, які значно відрізняються. Поведінка системи навколо точки біфуркації стає парадоксальною: фундаментальну роль відіграють випадковості, вторинні фактори. Саме такий фактор може мати вирішальний вплив на трансформацію системи, на той чи інший еволюційний сценарій. І саме у сфері біфуркації випадковості можуть вирішальним чином визначити долю системи.

Теорія невизначеності у саморозвиваючих соціально-економічних системах визначає, що після точки біфуркації їх подальша еволюція може відбутися тільки за одним з чітких і однозначних фіксованих альтернативних сценаріїв. Само собою зрозуміло, що в момент біфуркації ці сценарії існують лише як віртуальні. Але вони достатньо чітко відрізняються

між собою, і їх кількість не тільки не визначена, але в багатьох випадках майже невелика. Саме ця альтернативна віртуалістика, що прогнозується синергетикою, і є характерною особливістю теорії складних саморозвиваючих соціально-економічних системах.

Слід також пам'ятати, що будь-яка структура, як самої соціально-економічної системи, так і системи управління нею, незалежно від того, ця система соціотехнічна чи соціоекономічна, функціонує і розвивається у взаємозв'язку і взаємообумовленості двох складових: наслідковості та впливу зовнішнього середовища. Точніше у їх взаємодії. І саме це є найбільш невизначеним у теорії управління.

Більш того, у людино-машинних системах, до яких належать великі соціально-економічні системи, головною складовою систем оперативного управління є сама людина-оператор як біоенергетична підсистема, з її «его», індивідуальною поведінкою, власними мотивами прийняття як оперативних, тактичних, так і стратегічних рішень. Тобто є комплексом складових саме соціально-економічної функції.

Біоенергетичноінформаційна унікальність кожного індивіда як суб'єкта і водночас об'єкта соціально-економічних систем, що бере участь в проектуванні, створенні підсистем конкретної системи, а також в експлуатації таких систем, є одним з факторів, від яких залежить їх якість та ефективність функціонування, навіть в умовах невизначеності і нестабільності.

Людина-оператор є єдиною у природі підсистемою, на формування особливостей якої ще на ембріональному початку (через спілкування з матір'ю за допомогою обміну речовин), а також протягом усього свідомого життя, істотний вплив має великий, всезростаючий, обсяг сенсорної інформації. Саме ця система – «генотип – середовище» – має властивості опрацьовувати інформацію і видавати рішення щодо вдосконалення (трансформації) самої себе.

Зміна поколінь, зростання освітнього рівня і пов'язаний з цим більш високий рівень розвитку особистості, зростання її інтелектуального потенціалу, надають надзвичайного рівня фактору психологічної значущості, який поки що незначною мірою береться до уваги при оцінці інноваційності суспільного виробництва і, відповідно, визначенні напрямів удосконалення. Однак кінцевий результат фізичної праці перебуває у прямій залежності від таких суто ментальних моментів, як професійна компетенція, налаштованість на роботу, бажання розкрити свої потенціальні можливості, задоволення моральним простором, в якому працює суб'єкт.

Науково-технічна революція сьогодні переростає в інтелектуальну революцію. Сьогодні недостатньо усвідомлювати, що суспільне виробництво у технологічному співвідношенні більш складне, ніж воно було вчора. Невимірно зростають вимоги до професійної компетентності. І не тільки як фахівця. Зростає необхідність творчого нахнення, соціальної відповідальності кожного. А це вимагає зростання інтелектуального потенціалу. І не тільки кожного індивіда, а й суспільства в цілому. Тільки за

таких умов суб'єкт буде здатним усвідомити зростаючий обсяг інформації і науково обґрунтувати прийняття на її основі ефективних рішень. Тож щоб функціонувати конкурентоспроможного, виробництво потребує наявності універсально підготовленого виробника, який творчо ставитиметься як до своєї професії, так і до конкретної справи, володітиме науковим світоглядом.

Творчий науковий підхід щодо змісту організаційно-виробничої діяльності в соціально-економічних системах тісно пов'язаний з теорією організації, з теорією управління як суспільством у цілому, так і окремими його галузями, з теорією нестабільності і невизначеності, з механізмами трансформації науково-технічних, соціально-економічних, політичних та інших систем. І, незважаючи на проблеми, неясності і невизначені місця, яких у цих теоріях досить багато, результати, що досягаються під час досліджень і впровадження, можуть і здійснюють суттєвий вплив на прийняття ефективних рішень у практичній діяльності, поповнюючи тим самим підґрунтя економічної теорії.

У цій монографії на основі результатів проведених наукових досліджень здійснено намір показати дійсність, яка полягає в розробці найефективніших підходів щодо виживання і розвитку корпоративних структур як складних самоорієнтованих і саморозвиваючих соціально-економічних систем, що здійснюють свою діяльність в умовах нестабільності світової і вітчизняної фінансових систем як показнику умов невизначеності середовища. Концептуально показано: якщо з'являються невизначені або відомі проблеми в одному із сегментів діяльності складних соціально-економічних систем, то можливості інших сегментів мають (бо мають такі можливості) перекрити наявні невизначеності, розв'язуючи проблеми і, тим самим, підтримуючи конкурентоспроможність корпорації на широкому полі діяльності.

В умовах глобальної трансформації соціально-економічної системи держави концептуально розкрито пошук та впровадження нових підходів до реформування всього виробничо-технічного комплексу суспільства, економічних відносин та мотиваційних форм інвестиційного забезпечення. Усе це, звичайно, потребує нових механізмів оперативного управління, пошуку і проектування нетрадиційних його підсистем.

Таким чином, наукове обґрунтування нових форм і методів оперативного управління відповідною науково-технічною, інноваційно-інвестиційною та соціально-економічною діяльністю у всіх секторах функціонування суспільства і буде формувати теорію невизначеності у складних соціально-економічних системах.

Зміни в економічному житті України, як і майже всіх країн світу, що відбуваються ось уже протягом 20 років, підводять нас до якісно нових та багато в чому незвичних умов господарювання з принципово новими відносинами економічних зв'язків. До того ж докорінні зміни соціальних засад життя нашого суспільства помітно приносять не лише певні вигоди, а й болючі втрати як матеріального, так і психологічного характеру.

Сьогодні мало хто може сумніватися, що класичний ринок – не одна лише анархія, як дехто його розумів; він будується на досить жорстких нормах економічної діяльності та виваженому державному регулюванні господарської діяльності суб'єктів загальнодержавного виробничого комплексу, до яких не встигла або не захотіла пристосуватися більшість наших співвітчизників.

Не треба дивуватися, адже практика розподілу матеріальних благ, яка функціонувала в країнах з централізованою економікою, сформувала певні стереотипи у свідомості та поведінці переважної більшості людей. Це відбулося перш за все тому, що протягом досить тривалого часу держава відбирала у безпосереднього виробника більшу частину його доходів та перерозподіляла їх через жорстко централізовану економічну систему. Такий механізм «рівноеквівалентного» розподілу існував в усіх без винятку сферах економічного і соціального життя нашого суспільства.

Сьогоднішня ж стратегія побудови принципово нової системи господарювання, реалізації нової соціальної політики потребує радикальних економічних реформ як у системі господарювання, так і у свідомості людей. Вона має враховувати як позитивні результати, що з'являються під час вивільнення продуктивних сил нашого суспільства, так і існуючі обмеження, які в першу чергу обумовлені складнощами перехідного періоду від однієї формації суспільства до іншої. Це стосується і приватизаційних процесів з їх наслідками, які неможливо прогнозувати, і кредитно-бюджетної та податкової систем, і соціальної системи в цілому, яка докорінно змінює спосіб життя.

Тож масштаби успіху реформ на основі ринкових відносин значною мірою залежать від ступеня участі в них владних структур і кількості населення того чи іншого регіону. Не треба боятися державного регулювання ринкових відносин, головне, щоб держава не регулювала ринкові засади, а зі збільшенням громадян, що будують свою діяльність на основі ринкових відносин, обсяг сфери державного впливу на економіку в цілому значно знижується, при цьому роль держави в економічному житті суспільства за коефіцієнтами значущості зростає.

Ось чому чи не найголовнішим сьогодні стає питання ефективного взаємоскоординованого співробітництва в трьох секторах: у владних структурах, у бізнесі та підприємстві та в державних і регіональних інституціях щодо об'єднання зусиль для економічного відродження як окремих регіонів, економічних зон, так і економіки держави в цілому. Звичайно, питання щодо вибору форм такої взаємодії мають вирішуватися в кожному регіоні залежно від історичного минулого, традицій, що розвивалися тільки в цьому регіоні, культури, інтелектуального потенціалу. Треба пам'ятати, що зміна економічних умов, перехід до ринкових відносин потребує радикального переосмислення і змісту, і методів такої взаємодії. Мова має йти про концептуально нові підходи, у дії яких відчувалася б відсутність централізованої влади, дотримувалися б умови рівноправності, приділялася б увага, перш

за все, тим організаційним та інформаційним технологіям, які швидко розвиваються та набирають силу, створювалися б умови для зростання ринкової кон'юнктури, конкуренції серед товаровиробників.

Найважливішим завданням такої взаємодії є забезпечення рівних можливостей для всіх економічних, господарських чи владних суб'єктів. Ринок сам по собі встановлює і регулює ціну грошей (обмінний курс, відсоткові ставки), ціну інтелектуального потенціалу (заробітна плата), ціну землі, води, енергоресурсів, продукції, що виробляється. Держава ж повинна стежити за граничними їх показниками. Вони служать важливими сигналами для економічних суб'єктів. Це потужні носії інформації та мотивації для політиків, інвесторів, виробників та споживачів. З часом такий підхід приводить до зниження цін, підвищення якості продукції та рівня життя населення. Водночас це дозволяє вчасно помітити й високу вартість викривлених цін та практики монополії. Такі викривлення є особливо помітними й болісними тоді, коли вони активно підтримуються некомпетентним або корумпованим урядом. На жаль, недавні події в Україні дають багато прикладів таких витратних викривлень, що, як правило, призводять до результатів, прямо протилежних тим, про які офіційно проголошували їх прибічники.

Завищена оцінка гривні, різке підвищення відсоткових ставок, монополістична практика в автомобільній промисловості, штучно низькі ціни на сільськогосподарську продукцію (підтримані експортними тарифами на насіння соняшнику), волонтаристський підхід в оцінці об'єктів, що приватизуються, є прикладами болісних викривлень – результатів неефективної економічної політики.

Одним з пріоритетних напрямів розвитку економіки як регіонів, так і України в цілому, є реструктуризація промислових підприємств, яка може дати змогу підвищити їх інвестиційну та кредитну привабливість. Приємно відзначити, що світовим банком обрано три області України, на підприємствах яких будуть впроваджуватися проекти з низькозатратної реструктуризації. Головна їх мета – дати друге економічне дихання підприємствам, які тривалий час не працюють. Але що таке для України три області (їх у нас 26), або що таке якісь 100 підприємств (їх у нас було близько 4000)?

Отож, незважаючи на деякі досягнення, ми маємо ще надто багато заходів, які ведуть економіку країни в напрямі «десь близько від ринку». Ми і сьогодні спостерігаємо політику реформ, в основі якої лежить стратегія всім відомого «крок вперед, два кроки назад». Недавнім кроком вперед до ринкових відносин стала боротьба із взаємозамінами у бюджетній сфері, бартером і заборгованістю. Але зразу ж було зроблено два кроки назад, що визначені в розробці ще одного нереалістичного бюджету, запровадженні чергової хвилі податкових звільнень, списання боргів, кредитних ліній та цільових банківських кредитів. Влада приймає рішення про плаваючий курс гривні, а за нею йде адміністративна реформа, напрям якої, мабуть, так ніхто і не усвідомив. Або ситуація з ПДВ – топче-

мося на одному місці, а до бюджету надходить дедалі менше відрахувань. Це може означати, що кількість звільнених від цього податку кожного року збільшується. Так чому його не скасувати зовсім і створити рівні умови для всіх?

Політика в галузі сільського господарства є яскравим прикладом того, як можна зруйнувати потенційно високоприбутковий сектор. Україна тільки-но стала імпортувати зерно, соняшник і цукор, а уряд за допомогою цінової політики позбавляє агропідприємства та фермерів доходів від реалізації своєї продукції, а натомість надає субсидії для допомоги цьому сектору. Внаслідок такої політики фермери навчаються не тому, як перетворити своє господарство на більш продуктивне, а тому, як показати його неприбутковим і неефективним.

Якщо заглиблюватись і далі в подібному аналізі, то прийдемо до одного природного запитання: що призвело до такого стану? Або що стало головною причиною чи причинами такого явища? Відповідь ми отримаємо тільки одну (якщо ми будемо дійсно її бажати, а не шукати факти для свого виправдання) – вона полягає в якості економічної політики!

Той, хто бажає займатися формуванням економічної політики перехідного періоду, має поставити перед собою, на наш погляд, три запитання і дати на них чітку відповідь. По-перше, якою є цільова модель економічної системи, яку він прагне запровадити шляхом реформ? Нагадуємо, що реформи – це перехід від однієї моделі до іншої, від однієї системи до іншої, від однієї формації суспільства до іншої. Друге запитання: як перейти від однієї моделі, неефективної економічної системи чи складної економічної ситуації до значно кращої цільової моделі економіки? Більшість дискусій довкола перехідного періоду та непорозумінь пов'язані саме з процесами переходу економіки до іншої моделі, а не із самою моделлю. І третє, найбільш просте запитання: який головний критерій або очікувана мета функціонування економіки або нової моделі економічної системи?

А тепер візьмемо програми урядів України за 10 років економічних реформ – жодна з них не ставила ці запитання або щось подібне, не говорячи вже про відповідь на них. А відповідь, принаймні теоретично, досить проста: зважаючи на успадковані економічні умови, слід запровадити таку економічну систему, яка з усіх можливих економічних систем може протягом певного періоду розвинути максимальні темпи зростання або економічного розвитку.

Перехід на тривалу перспективу є обов'язковим і єдиним засобом підвищення життєвого рівня. Отже, це і є критерій вибору. І якщо є вибір, то слід використовувати всі доступні знання для того, щоб серед можливих систем обрати таку, яка найбільше відповідає цьому критерію. Визначення при цьому основних рис економічної системи, яка забезпечить найвищі темпи економічного розвитку (зростання), не становить значної проблеми. Основні з них – це тривала макроекономічна стабільність, або уникання нестабільності; достатні масштаби економічної свободи в умовах належно врегульованої правової системи, або створення однако-

во рівнозначних умов свободи господарювання; приватна власність, і не стільки на основні фонди, стільки на право володіння та розпорядження результатами своєї праці; оподаткування, на основі податкового потенціалу, у формі як відношення оподаткування до ВВП, так і податкової системи, простої та ефективної, яка б стимулювала ефективне господарювання; найефективніші шляхи впровадження та регулювання економічних процесів нової моделі.

Чи достатньо цього? Найвагомішою причиною істотних розбіжностей в економічних показниках упродовж 10 років в Україні була різниця в якості економічної політики. Тож суть проблеми полягає в тому, що ефективна економічна політика потребує надійної політичної ситуації. А надійна політична ситуація потребує залучення кожного, в тому числі найосвіченіших членів суспільства та засобів масової інформації.

Обговорення шляхів переходу до ринкових відносин породило в нашому суспільстві небезпідставні побоювання щодо загострення різних соціальних аспектів: від безробіття до падіння виробництва і, як наслідок, зниження життєвого рівня населення. І все це розглядалося як основні важелі, що блокують процеси трансформації економічних відносин.

Звичайно, як у жодній іншій галузі, соціально-економічні дослідження поставлених життям проблем являють собою поле боротьби різних суспільних сил і наукових шкіл. Але, на наш погляд, як показують дослідження і практика останніх років, провідними течіями на сьогодні є диригування на основі кейнсіанства і неолібералізму, що включає в себе монетаризм, теорії «економіки пропозицій», школу «нових класиків». Боротьба цих течій визначає напрям державних програм, програм Кабінету Міністрів і в цілому економічної політики держави, що в значною мірою впливає на вибір економічної стратегії нових суспільних сил, які перебувають при владі.

Якими б різними не були ідеї цих течій, загальним для них є визнання того, що трансформацію економіки України до ринкових відносин слід розглядати не як спонтанне явище, а як результат визначених закономірностей щодо досягнення рівноваги економічною системою. Щоправда, в нинішніх дискусіях з проблем української економіки основна увага концентрується на розбалансованості грошового обігу, диспропорціях на ринку товарів і послуг та ін. Але в затінку залишаються такі фактори, як визначений стан ринку праці, повноцінний внутрішній ринок, стан виробництва, система оподаткування, без яких рівноваги економічна система досягти не в змозі.

Відомо, що в теоретичних підходах останніх десятиліть ХХ ст. домінували погляди, які допускали перехід до нової формації суспільства суто еволюційним шляхом, через опосередкування накопичень кількісних факторів. Тому не дивно, що і перші десять років незалежності нашої держави характеризуються виключно кількісними оцінками. І так само, як і в попередні роки, аналіз глибинних процесів, які їх визначають, відсувався на другий план. Але ж і наука, і історична практика постійно доводять,

що суспільно-економічна формація не може розглядатися як застигле явище, яке підлягає лише еволюційним кількісним змінам. В її середовищі проходять корінні зрушення, які й визначають перехід до якісно нового ступеня розвитку.

У політико-економічному плані поняття трансформації полягає не в самих темпах процесів як таких, а в досягненні суспільством нового якісного зростання як єдино можливої на сучасному етапі основи для надання динамічності оновленню і трансформації до якісно нової формації суспільства.

Теорія економічного зростання і трансформації в нові відносини, а також методологія їх аналізу не допускають відриву темпів від їх джерел і якості самих процесів. Ось чому перш ніж розглядати роль державного управління процесами трансформації до ринкових відносин, слід визначити, за рахунок яких факторів можливе досягнення зростання. При цьому слід враховувати, що темпи відображають лише відносні показники економічного зростання, тоді як при оцінці якості такого зростання не можна не враховувати процеси нарощування вагомості кожного його відсотка, а також склад і структуру його наповнення, якість продукції, її технічні і споживчі властивості. Разом з тим суттєве значення мають загальнодержавна структура господарського комплексу та склад і співвідношення між кінцевою і проміжною продукцією.

Отже, темпи зростання, процеси їх формування – явище зовсім не визначальне як таке, воно є результатом взаємодії цілої низки факторів і умов, які, зрештою, і визначають динаміку економічного зростання.

Слід також відзначити, що і на практиці, і теоретично сповільнення темпів економічного зростання в короткостроковому періоді допустиме, якщо в економічній системі відбувається структурне й інвестиційне перегрупування або ж відтворюється маневрування з метою майбутнього зростання. На жаль, у нашому випадку ні того, ні іншого не відбулося. До того ж практика показує, що навіть незначних змін в економічному зростанні у бік падіння в довгостроковому інтервалі не тільки не можна допускати, але й треба пам'ятати, що це надзвичайно небезпечно. Бо такі дії відображають не що інше як послаблення економічної основи розширеного відновлення, оскільки падіння темпів з року в рік не можливо компенсувати за рахунок збільшення вагомості кожного відсотка, що призводить до абсолютного пониження приросту національного доходу.

Не будемо аналізувати всі фактори, які визначають темпи економічного зростання та наповнення національного доходу, тим більше що за останні десять років база розвитку економіки в Україні не те що зменшувалася, а летіла в пірву мов камінь. Високі темпи зростання, як правило, базуються на збільшенні включення у виробництво всіх видів ресурсів: трудових і матеріальних, нових технологій і енергоресурсів, інвестицій, які наповнюють зростання капіталовкладень. Можливості кількісного нарощування екстенсивних факторів ми розгубили тільки-но вийшли на поріг нового життя, у той час як нарощувати інтенсивні фактори ми не на-

вчилися, бо не знали, «що це воно таке». Отже, знищення екстенсивних факторів розвитку ніяк не компенсувалося відповідним нарощуванням інтенсивних (бо їх у нашому арсеналі не було). Усе це і зумовило падіння національного доходу.

На всіх етапах розвитку будь-якого суспільства є один техніко-економічний фактор, який в найрізноманітніші періоди свого розвитку – від Кейнса і Маркса до наших днів – набував надзвичайно важливого ідейно-політичного значення, ставав предметом гострих дискусій і політичної боротьби. Це сутність масштабів раціонального господарювання. Далеко ходити не треба. Давайце згадаємо, що саме вульгарне трактування відомої тези щодо перспектив великих виробництв стало підґрунтям тої аграрної політики Й. Сталіна, яка перетворила кооперування села з природного прогресивного процесу у велику трагедію народу. А сучасні дискусії наших політиків, депутатів Верховної Ради і чиновників Кабінету Міністрів? Хіба ж не ті? Доля міністерств чи кооператорів, перспективи колгоспів чи орендаторів, яких з чистісь «легкої руки» називають фермерами, не знаючи змісту цього слова, ставлення до приватної власності чи державних концернів, фінансово-промислових груп, тлумачення щодо неперспективних сіл чи галузей народногосподарського комплексу або ж політика стосовно розмірів приватних господарств у містах і райцентрах – усе це розглядається через призму уявлення кожного (точніше зацікавлених) щодо переваг великого чи малого виробництва.

Якщо згадати роздуми Маркса, що за рівних умов більш малі капітали побиваються більш великими, то, певно, можна довести, що ця оцінка загальної тенденції не застаріла. Більше того, застереження щодо інших умов стало ще більш актуальним: у сучасному ускладненому до обмежень виробництві «інші умови» стають настільки різноплановими, що їх ні з чим порівнювати. У конкретних умовах можуть бути більш ефективними господарства найнепередбачуваніших розмірів – від сімейного господарства до транскорпоративних об'єднань. Саме на цій підставі державі слід забезпечити вільну конкуренцію різних видів і форм господарських структур незалежно від форми власності. Саме на цих економічних засадах загальна тенденція проторує собі шлях. Може, саме найбільші державні об'єднання стануть найефективнішими. Нічого в цьому дивного не буде, бо це вже є у найрозвинутіших державах світу.

Але сутність роздумів навіть не в цьому. Може, доцільніше сьогодні відповісти на запитання: а що ж воно таке – це «велике виробництво», велике господарство? У чому його зміст? Як розуміти це поняття?

Звичайно, це питання постало не сьогодні. За часів радянської влади ми не тільки звикли, а навіть і при звичаїлися, як до опіуму, до великих цифрових ігор. Ми не мали іншої інформації, окрім середніх даних щодо однобоких або випадкових кількісних даних, які були надзвичайно далеко від сутності соціально-економічних процесів, що відбувалися навколо нас. Тож не дивно, що про розміри підприємства ми мали уявлення через кількість основних виробничих фондів або ж через кількість працюючих на

ньому, або ж через кількість гектарів земель, що більше ускладнювало наше розуміння, ніж щось роз'яснювало. А між тим ще у XIX ст. наші селяни оцінку господарюванню давали не за кількістю гектарів землі, а за кількістю посівів, кількістю тварин, що вирощувалися на цих гектарах.

Історія пам'ятає, що головним показником ступеня розвитку капіталізму вважалися саме масштаби застосування найманої праці, а для оцінки розмірів господарств головною вважалася не займана площа землі чи інші кількісні показники, а обсяг продукції, яка виготовлялася, і розміри використаного капіталу. На меншій площі землі у селян використовувався більший капітал, за рахунок чого отримувався більший обсяг продукції. Тож і сьогодні не існує іншого критерію для оцінки ступеня інтенсифікації, ніж витрати на інвестування виробництва: державного, регіонального чи корпоративного значення. Використання цього критерію в реальному житті – це і є основний механізм державного регулювання трансформації нашого господарювання до ринкових відносин.

Саме в цьому найважливіша першопричина недостатніх темпів зростання економіки нашої держави. Тим більше що вона поглиблюється складністю структури суспільного виробництва, що склалася за останнє десятиліття. А також інвестиційною політикою, яка все більше йшла у протиріччя із соціально-економічними цілями розвитку нашого суспільства, що, звичайно, негативно впливало як на розвиток самого виробництва, так і на його ефективність. Саме ці показники заважають трансформації нашої економіки до ринкових відносин.

Мабуть, всім відомо, що в умовах, коли можливості економічного зростання на екстенсивній основі вичерпано, прискорення темпів можливе лише на основі всебічної інтенсифікації самого виробництва. Звичайно, деякою мірою на короткому відрізку часу можливе тимчасове прискорення і на старій базі за рахунок максимальної мобілізації організаційно-господарських факторів, поточних витрат. Але, на жаль, такі підходи сьогодні не в моді. Тим більше що таке зростання, якщо його не підкріпити нарощуванням інтенсивних факторів, досить короткотермінове.

Тож на яких факторах трансформації економічної системи до ринкових відносин слід зупинитися? Найважливішими складовими нового зростання можуть бути:

- по-перше, кардинальна переорієнтація в джерелах зростання суспільного виробництва на основі нарощування інвестування, з тим щоб надати їм визначальної ролі у збільшенні стійкості економічної системи. Ми говоримо суспільного виробництва, бо маємо на увазі, що народногосподарський комплекс держави складається із суб'єктів різної форми власності, але загалом вони несуть у собі (в основі своїй) більш суспільні ознаки, ніж приватні;

- по-друге, максимальну увагу слід приділити науково-технічному прогресу, його невичерпним можливостям перебудови структури виробництва на основі високих енерго-, ресурсозберігаючих інформаційних технологій;

- по-третє, досягнення радикального перелому в технічній характеристиці, а також споживчих і економічних показниках продукції, що випускається, які визначають якісно нове наповнення суспільного продукту і національного доходу;

- по-четверте, визначні зміни складу і відношень суспільного продукту й ефективних секторів економіки, за рахунок яких вся система економіки може прийти до зростання;

- по-п'яте, послідовна зростаюча орієнтація суспільного виробництва на реалізацію його найвищої мети шляхом гармонізації галузевої структури економіки;

- по-шосте, активізація людського фактора, його відновлювальної ролі як найбільшого фактора і джерела економічного зростання;

- по-сьоме, використання загальнодержавного інтелектуального потенціалу і духовності народу.

Звичайно, усі складові зростання (перелічені й невизначені) взаємопов'язані та взаємообумовлені і найбільшу ефективність принесуть лише при врахуванні цього.

Спадщина, яку отримала наша економіка на початку 90-х років, була надмірно індустріалізованою і однобічною, з недостатньо розвинутим фінансовим сектором, банківською системою, системою оподаткування, сектором послуг, комунальним сектором тощо.

Саме через це у перші десять років перехідного періоду потрібно було приділити більше уваги структурній перебудові народногосподарського комплексу в цілому, зменшуючи відносні розміри одних і збільшуючи розміри інших.

Загалом вважається, що реструктуризація у короткостроковому періоді може призвести до істотного підвищення рівня безробіття; однак у середньостроковій перспективі більшість звільнених робітників та службовців знаходять нову роботу, оскільки починає зростати економіка в цілому.

В Україні протягом останніх років рівень безробіття майже не зростає, у той же час заробітна плата сплачується не повністю, а виплати з бюджету і пенсійного фонду настільки мізерні, що не піддаються розрахункам. Незважаючи на гіперінфляцію на початку 90-х років, рівень інфляції упродовж останніх років досить низький, а валютний курс здебільшого стабільний. Ця тенденція свідчить про відсутність саме структурної перебудови в економіці України.

Сьогодні багато спеціалістів з економіки, політиків, державних діячів, урядовців вважають, що Україна більше не має економіки перехідного періоду і вже завершила процес переходу до нового типу економіки. Може, це й так... Але чи може бути побудована нова економіка у суспільстві, яке однією ногою ще міцно стоїть у старій формації, а іншу тільки занесло, щоб зробити перший крок у нову? Хіба так занадто відрізняється економіка централізованого планування, яку ми отримали у спадщину, від економіки, яку ми маємо сьогодні, і яку західні спеціалісти називають

«олігархічним соціалізмом»? Олігархічний соціалізм – це не що інше як віртуальна економіка, яка не має нічого спільного зі справжньою ринковою економікою і яка насичена більше елементами традиційного радянського соціалізму, що змішані з елементами ринку, а це все призводить до дисбалансу й відсутності зростання.

Хіба можна нинішні економічні умови, що склалися в Україні, з характерними заборгованостями, бартером та тіньовою економікою, вважати новим типом економіки, не говорячи вже про ринкову економіку?

На жаль, ці сподівання й очікування без радикальної зміни курсу, структурної перебудови і зміни державної економічної політики, можуть виявитися не те що перехідною фазою в наближенні до справжньої ринкової економіки, а реальним перманентним станом рівноваги низького рівня.

У багатьох країнах, що розвиваються, низький рівень інфляції та стабільний валютний курс є результатом дотримання урядом фіскальної дисципліни та низького рівня бюджетного дефіциту. В Україні це зовсім не означає, що фіскальна реформа успішно впроваджується. Навпаки, витратні зобов'язання уряду значно перевищували бюджетні надходження. А покриття дефіциту уряд дозволяє здійснювати за рахунок накопичення заборгованості, не виплат заробітної плати працівникам бюджетної сфери або не сплачуючи за комунальні послуги. Отже, нинішня макроекономічна стабільність ілюзорна і лише приховує глибинний фіскальний дисбаланс. Можна зробити висновок, що, незважаючи на вдавано позитивні показники, стабілізаційні процеси в економічній системі держави ще не розпочиналися.

Може здатися, що такий висновок дещо перебільшений. Але скажіть, будь ласка, хіба можна говорити про стабільність і кінець перехідного періоду в ситуації, коли загальна сума заборгованості в економіці значно перевищує обсяги ВВП?

Як підприємства різної форми власності, так і фізичні особи приховують свої доходи в неофіційному секторі, а отже, уникають дотримання регулятивних норм та податків. Продовжується подальше накопичення заборгованості та сум несплачених боргів за отримані матеріали, сировину та енергоносії. З часів, коли неофіційна економічна діяльність майже не існувала, неофіційний сектор в Україні став зростати і згідно з експертною оцінкою, сьогодні він становить більше 50% загального обсягу виробництва держави.

Виконавчий директор Проекту макроекономічної реформи Гарвардського інституту міжнародного розвитку Януш Ширмер на запитання головного редактора журналу «Економіст» Юрія Коваленка прямо відповідає: «Загалом я не бачу жодного сектора, який міг би вивести Україну з кризи».

І все ж... Упродовж останніх років в економічних показниках спостерігалися значні зміни. Виникає логічне запитання: чому? Які саме прямі та непрямі причини призвели до цих змін? Багато фахівців вважають, що основною причиною змін є різниця у якості економічної політики.

Щоб бути впевненими у своїх висновках, розглянемо деякі характерні риси економічної системи, яка може сприяти максимізації темпів стабільного економічного зростання. Вважають, що однією з характерних рис є тривала макроекономічна стабільність або запобігання стійкій нестабільності. Бо загалом відомо, що навіть систематична, а не стійка нестабільність, є достатньою умовою аби вважати, що певна країна має низькі темпи економічного зростання.

Другою характерною рисою стабільного економічного зростання є достатні масштаби економічної свободи в умовах належно урегульованої правової системи. Слід зазначити, що економічна свобода – це не тільки засіб запобігання появі тіньової економіки, це обов'язкова умова швидких темпів економічного зростання.

Третьою характерною рисою стабільного економічного зростання, яка теж тісно пов'язана з економічною свободою, є приватна власність. Сьогодні існує кілька концептуальних проблем і безліч особистих поглядів щодо цього поняття. Більшість з них визначає приватну власність як таку, що не передбачає достатніх масштабів економічної свободи. На наш погляд, слід розглядати два підходи щодо змісту приватної власності: на засоби виробництва і основні промислові фонди (один підхід) та на результати тієї чи іншої діяльності (інший підхід). Загалом же без приватної власності (скільки б ми не стимулювали свідомість людей) економіка не може бути стабільно конкурентоспроможною, ефективною і соціально спрямованою. Отже, приватна власність з достатнім рівнем економічної свободи є не найнеобхіднішою передумовою швидкого й стабільного економічного зростання.

Четвертою характерною рисою стабільного економічного зростання має бути високоєфективна податкова система на основі прогнозування оподаткування у формі співвідношення оподаткування і ВВП. Відомо, що низький рівень співвідношення «податки : ВВП» і проста система оподаткування сприяють економічному зростанню, а високий рівень співвідношення «податки : ВВП» та складна система оподаткування не сприяють економічному зростанню.

П'ятою характерною рисою стабільного економічного зростання є правове середовище, оскільки в нечіткому правовому середовищі поширюється корупція та рекет на державному рівні, які можна охарактеризувати як згубний податок, оброк та нецільова рента.

Звичайно, цих п'яти умов для стабільного економічного зростання, а кожна з них – це самостійна теоретична проблема, не достатньо для комплексного прориву. Дуже важливе значення має перший етап після політичного прориву. Сьогодні ви вже не знайдете достатніх політичних сил, які б не погодилися з тим, що політичний прорив відбувся, адже в державі створено особливу атмосферу народної покори. Населення України більш відкрите для нововведень, і тому легше прийматиме структурні зміни. Створилася унікальна нагода для запровадження якомога більшої кількості структурних зрушень. І завдання полягає в тому, щоб глибше про-

вести структурні зрушення в економічній системі, бо пізніше скористатися цим буде набагато важче, а то й просто неможливо.

Отже, як бачимо, ми пізнали концептуальні контексти соціально-економічних перетворень в Україні.

Тепер давайте трішки поміркуємо над пошуком нової парадигми відносин суспільного розвитку. Хоча деякі критерії побудови нами вже розглянуто.

Наприкінці ХХ ст. наше (і не тільки) суспільство, знехтувавши класичними канонами соціально-економічного устрою суспільної формації, відмовившись від наукових поглядів, познайомившись із сутністю західного ліберального підходу і не усвідомивши його, узялося виправляти стан справ, які, як їм здалося, похитнулися у державі. Причому на основі принципів (а точніше, домислів), які й призвели ситуацію у державі саме до цього руху, тобто хитання.

Природно, їм (реформаторам) здавалося, що вони і тільки вони мають право і правильні уявлення щодо шляхів реформування і подальшого розвитку. І вони все роблять правильно.

Але вийшло, як вийшло. Як зуміли, так і зробили.

Тільки сьогодні стало зрозумілим, що це є прикладом того, як не слід було робити.

І все ж такі кінець ХХ ст. має історичне значення – світова цивілізація підійшла впритул до третього історичного суперциклу на основі філософії нестабільності і невизначеності. Суперциклу, де вирішальне значення має концепція регуляторних параметрів розвитку з урахуванням умов невизначеності і нестабільності, за яких фундаментальну роль відіграють випадковості, вторинні фактори, фактори впливу соціальних замовлень.

Усе це дозволяє проектувати регуляторні параметри розвитку (чи трансформації) соціально-політичних і соціально-економічних складних саморегулюючих систем. Ці системи, як правило, враховують водночас виробничий потенціал і виробничі відносини, технологічну базу і науковий потенціал, інтелектуальний потенціал суб'єктів і соціуму в цілому, соціально-політичні, економіко-екологічні, суб'єктивні і суб'єктні фактори устрою соціально-суспільної формації, невід'ємною частиною якої є моральний імператив.

Поступальний розвиток суспільства (суспільної формації цивілізації) є основою соціально-економічної закономірності соціокультурної динаміки, у разі якого такий вид систем не можна розглядати у відриві від інших факторів, підходів чи принципів.

На сьогодні науково-технічна революція прискорює хід до громадянського природного суспільства і суспільного виробництва в технологічному сенсі більш складному, ніж минуле і навіть сьогодення. Незримо зростають вимоги до професійної компетентності та соціально-економічної відповідальності. І не тільки працюючих, але і всіх членів суспільства як складових сукупного соціокультурного й інтелектуального потенціалу суспільної формації.

У той же час обмін виробничою, соціальною і економічною інформацією сукупної діяльності, виходячи із сукупності технологічного потенціалу, стає все більш поглибленим, багатогранним та значущим.

У таких умовах невизначеності й нестабільності, щоб успішно функціонувати, складні саморегульовані соціально-економічні системи потребують універсально підготовленого робітника чи службовця з високим інтелектуальним потенціалом, який володіє знаннями як у сфері своєї діяльності, так і у сфері соціального розвитку та наукового світопізнання.

Отже, сьогодні соціальне замовлення фахівця – наявність не тільки двох-трьох інститутів вищої освіти, а й знань на рівні кваліфікації магістра з подальшим захистом наукового ступеня кандидата наук за професією. Вимоги сьогодення: ініціативна творча діяльність на основі особистого і сукупного інтелектуального потенціалу.

Ще від часів створення А. Смітом теорії трудової вартості проблема співвідношення живої та уречевленої праці є головною науковою темою пізнання. Відомо, що із самого початку вченим-економістам була притаманна тенденція звеличування живої праці у створенні вартості товарів чи послуг, у зв'язку з тим, що накопичення основного капіталу давало і уособлювало помноження суспільного достатку. І це природно, бо сукупний суспільний капітал – це не що інше як сумарний результат індивідуальної творчої діяльності.

Можна припустити, що К. Маркс у подальшому науково обґрунтував пріоритет саме такого підходу у відношенні до уречевленого в умовах індустріального суспільства. Він довів, що як би не удосконалювалися засоби виробництва, людина залишається основною виробничою силою суспільства. Але при цьому досить довго вчені саме людину, як суб'єкт ініціативної творчої економічної діяльності, з її постійно зростаючим інтелектуальним потенціалом, і не враховували. У подальшому можна було припустити, що тільки в сукупному інтелектуальному потенціалі складних соціально-економічних систем роль людини визначалася найголовнішою.

І дійсно, наступна науково-технічна революція не тільки означала роль живої праці у виробничих силах, але, навпаки, довела необхідність доповнення виробничих сил суспільства новою складовою. Цією складовою і є знання людей, їх інтелектуальний потенціал як основна фундація зростання сукупного інтелектуального трудового потенціалу суспільства, який все більш явно набував відносної самостійності і виняткового значення в соціокультурній динаміці розвитку суспільства.

Зі зростанням технічного оснащення виробництва і в цілому удосконаленням структурних схем складних соціально-економічних систем і систем оперативного управління ними роль саме творчої ініціативної діяльності кожного суб'єкта у механізмі ефективної дії об'єктів виробництва непомірно зростає, а вартість цього впливу переноситься на створюваний продукт. У результаті цього віртуальна праця немовби помножується на постійно зростаючий коефіцієнт, який відобра-

жає як вартість матеріальних витрат використання технічних засобів, так і вартість інтелектуального потенціалу людей, їх знань і умінь, уречевлених при їх проектуванні, виготовленні та експлуатації.

Відомо, що в деяких високоавтоматизованих технічних системах суспільного виробництва вартість техніки, створеної на основі знань і творчої ініціативи, у декілька разів перевищує суму витрат на заробітну плату, яку зайнятий у цьому робітник чи службовець отримав протягом його трудової діяльності десь за 30–40 років.

У таких умовах якісно змінюються критерії суспільної оцінки вартості праці: якщо раніше її вартість вимірювалася, перш за все, вартістю виробленого продукту, то тепер не меншого значення набуває ефективне використання засобів виробництва, тобто продуктивність праці, а також економне використання енергії, сировини і матеріалів, які цілком залежать від рівня знань, професіоналізму й інтелекту людей, і потенціалу технологій, створених також людьми.

Причому процес непереривного і прискореного технічного, технологічного й організаційного оновлення суспільного виробництва незворотний. А під час цього фізичний знос технічних засобів відступає на останній план порівняно з моральним старінням, а також старінням уречевлених знань. Протягом лише декількох років експлуатації, а інколи навіть при створенні підприємств на виробництво нової продукції втрачає свої якості і техніка, і технології. Цей процес охоплює не тільки уречевлене в технічному обладнанні і технології, але й живе знання, притаманне саме людям.

Звичайно, у непереривний цикл оновлення предметно-уречовленої і суб'єктивно-особистісної складових виробничих сил науково-технічна революція внесла безпрецедентну інверсію: уперше в історії розвитку людства темпи оновлення об'єктів техніки стали надзвичайно стрімко випереджати темпи зміни людей. Протягом одного покоління людей під час активної трудової діяльності особистості у високоорганізованих соціально-економічних системах відбувається зміна декількох поколінь техніки. І цей процес, звичайно, впливає на все економіко-соціальне становище суспільства.

Безпосередні і тим більше віддалені соціальні наслідки цього боку науково-технічної революції мало відомі або ж невизначні, такі, що не мають наукового підходу, і не тільки суспільством, але і соціально-економічними системами різних напрямів.

Соціальне замовлення між тим у період трансформації складних соціально-економічних систем особливо потребує не тільки і не стільки наукового пошуку, скільки розробки (формування) теорії невизначеності. Бо не визначившись у питаннях теорії, не визначившись у поняттях економічних і соціальних систем, їх організації і оперативного управління, не можливо ефективно вирішувати питання чи проблеми практичної діяльності на будь-якому рівні.

Науковий підхід щодо діяльності складних соціально-економічних систем пов'язаний з теорією організації і управління суспільним вироб-

ництвом. І не зважаючи на проблеми, недостовірності, на спірні місця, яких у цій теорії до сьогодні залишається ще невизначена множинність, досягнуті результати можуть надати допомогу сучасній теорії оновлення сукупних знань.

Відомо, що так само як промислова революція не породила первинні матеріальні засоби просто з нічого, науково-технічна революція не створила продуктивну силу знань на порожньому місці. Однак обидві ці технологічні революції послідовно перевтілювали існуючі і початково так необхідні умови виробництва – фактор знань у його відносну самостійність. Перша перевтілила ручні інструменти в машини, а ремесло в промислову індустрію; у той час як друга, поряд з емпіричними знаннями і повсякденним досвідом, привнесла в економічну діяльність суб'єктів суспільства системне використання їх інтелекту, без якого майже неможливо удосконалювати продуктивні сили.

Але головною заслугою цих двох революцій стає те, що вони не тільки упередили можливість, але й підготували умови для третього виду НТР – інтелектуальну революцію. Суть цієї революції сьогодні полягає в зростанні нового напрямку філософської думки – філософії економіки в умовах нестабільності і непередбачуваності динаміки розвитку. Цим умовам якраз і має відповідати теорія складних саморівноважних соціально-економічних систем. Бо для таких систем притаманне поняття (стану) економічного становища, яке можна концептуально описати в деякий момент часу в обумовленому просторі. Зміни таких систем проявляються у зміні їх стану внаслідок впливу зовнішніх факторів при врахуванні внутрішніх характеристик самої системи. А основним засобом виробництва в таких системах є людина, її мозок, інтелект, який у Всесвіті визнаний дивовижним, недосяжним і непередбачуваним механізмом.

Тож сумнівів в аксіомі, що біоенергоінформаційна система «людина» не є найсильнішою з успішного вирішення проблем комп'ютерною системою, немає. Але ж ця біоенергоінформаційна система з її дивовижним механізмом може творити, винаходити, висувати нові ідеї, змінювати правила гри, самонастроюватися і самовдосконалюватися. Завдяки цьому ця біосистема значно перевищує традиційні засоби виробництва – природні, трудові, виробничі чи фінансові ресурси. І успіх буде залежати від індивідуальних здібностей людей, їх інтелекту, здатності швидко й ефективно використовувати можливості інтелектуального потенціалу, творчого використання інформаційної бази, яка накопичена тим чи іншим індивідумом у процесі пізнання знань, що накопичені людством, і того програмного комплексу свідомості, який закладено в кожного природним розвитком.

Сьогодні ми все більше стикаємося із ситуаціями, які потребують від нас все високого рівня пізнання можливого, усвідомлення пізнаного та наукового обґрунтування прийняття висококваліфікованих, оптимально ефективних управлінських рішень, щоб гідно, належним чином вийти з тієї чи іншої ситуації.

Досвід пізнання можливого і рівень усвідомлення необхідного неможливо визначити кількісними показниками – це біоенергоінформаційна субстанція, що навколо нас, нами керує, нас удосконалює, змушує жити в будь-яких умовах доти, поки функціонує наш головний програмний комплекс – свідомість і механізм її реалізації – мозок.

Озираючись назад у минуле, ми свідомо розуміємо, що достаток, благополуччя кожної держави, її розвиток, розвиток суспільної формації як складної соціально-економічної системи історично формується на рівні і узгодженості природних, трудових і фінансових ресурсів у сукупному інтелектуальному потенціалі тієї чи іншої держави.

Але намагаючись зазирнути у майбутнє, ми все більше переконуємося, що ці ресурси з кожним кроком вперед втрачають свою значущість. На зміну їм за значущістю виходить сукупний інтелектуальний потенціал держави. Науково-технічна революція плавно переходить в інтелектуальну революцію, де сукупний інтелект плюс сукупний рівень знань являють собою підґрунтя розвитку соціальної формації.

Сьогодні не тільки і не стільки високо розвинуті держави, але і ті, що ними намагаються стати, все більше конкурують не якістю товарів чи послуг, а рівнем сукупних знань. Це нове «поле битви» для держав, соціальних формацій і складних соціально-економічних систем.

Маючи надзвичайно високий природний потенціал, достатньо власних робочих рук, тобто високий трудовий потенціал, можливості великих інвестицій у розвиток, ми є державою «третього світу», як нас звеличують за кордоном, і все тільки через те, що державна система управління розбудована без врахування інтелектуального потенціалу і з виконавцями досить посереднього рівня знань, які не усвідомлюють, що вирішальний фактор розвитку – це люди і їх знання. Усе залежить тільки від вміння направляти в необхідне річище саме роботу умів, той самий механізм, дивовижний і незбагненний, який може миттєво приймати рішення, розробляти нові технології та запускати у виробництво першокласні моделі виробів, які здатні забезпечити розквіт держави у майбутньому.

Історично закріпилася думка, що міфологічній свідомості, а потім і античній філософії була притаманна ідея циклічного руху динаміки суспільного розвитку. Концепція циклічності постійного і незворотного колообігу людського розвитку, частково й Універсуму в цілому досить вільно трактується й у східній філософії (наприклад, в буддійському трактаті про Калачакру, що в перекладі із санскриту – «коесо часу»). У подальшому вченими світу обґрунтовувалися різні концептуальні моделі проектування віртуальних альтернативних історичних сценаріїв циклічного розвитку соціуму, в основі яких – прогрес розуму людства, який свідчить про те, що всесвітньо-історичний процес здійснювався розумно. Можливо, саме такий підхід дозволив Кондратьєву спроектувати концепцію циклів і в економічних системах. Але ж соціум, соціальна формація і економічна – це ж не одне і те ж! За достатньої схожості підходів і їх відмінностей всі вони утверджують думку про те, що плин всесвітньо-історичного часу

строго детермінований і орієнтований в напрямку певного ідеалу сукупної суспільної свідомості і усвідомлення пізнаного. Тож, скоріш за все, і Кондратьєв, проектуючи свою концепцію, виходив з подібних підходів. Але ж будь-яка економічна система є наслідком функціонування соціуму і тільки у сфері виробництва. То чи можна порівнювати соціум і наслідки його функціонування. Скоріш за все, це будуть різні субстанції.

Свого часу праці К. Маркса внесли деякі пояснення у суспільну науку, розкривши постулат щодо первинності економічних відносин у житті суспільства. Але ж відносини – це процеси, а економіка – числа. Він показав життєві потреби людей у системі виробничих відносин як реально-го базису соціальної структури суспільства в її історичній соціокультурній динаміці саморозвитку.

Дискутуючи щодо Марксової формаційної моделі соціокультурного розвитку, відомий знавець економічної теорії початку ХХ ст. С.Н. Булгаков відзначав, що для К. Маркса не існувало проблеми індивідуальної творчої економічної діяльності. За своїми постулатами він не бачив індивідуума як основного фактора зростання капіталу. Але ж саме сукупність творчої ініціативної економічної діяльності індивідумів соціальної формації і є головним рухівником соціокультурної динаміки суспільного розвитку, його самообумовлення, одним з регуляторних параметрів.

Проектуючи на основі елементів синергетики соціосинергетичні моделі у повній відповідності матеріалістичному розумінню історії, ми водночас отримуємо можливість враховувати достатньо повну сукупність факторів, роль кожного з яких на тому чи іншому відрізку історичного буття може бути різною, залежно від конкретних умов. Нівелюючим фактором у складних соціально-економічних системах стає духовна (морально цілісна) система складових: від мотивації зростання інтелектуального потенціалу, до мотивації продуктивності праці.

Відтворюючи такий складний синтез методології проектування складних соціально-економічних систем, ми тим самим можемо на практиці використати постулати С.Н. Булгакова, які сформульовані в його «Філософії господарювання»: «...створити дійсним центром еволюційних моделей безпосередньо саму людину, з її творчою самобутньою індивідуальністю».

Саме за таких умов у працях багатьох вчених сучасності і економістів, соціологів, філософів і політологів часто простежується фундаментальний висновок: «усе більш важливе значення у соціокультурній динаміці розвитку соціальних формацій відіграє моральний імператив – могильник теорії капіталізму».

Але, незважаючи на це, у закордонних публікаціях нерідко зустрічаються висловлювання, які з новою силою вихваляють процвітання капіталізму, тому: «...ера тріумфу капіталізму настала», «капіталізм зростання», «приєднуйтесь до капіталістичного розвитку» та ін.

І знову постає запитання: «А що ж воно таке “капіталізм”? Який його зміст? І що у цьому змісті слід розуміти сьогодні?».

У Великому енциклопедичному словнику ми можемо знайти, що «капіталізм подається як тип суспільства, базований на «приватній власності і ринковій економіці». Постає питання: «А чи адекватні ці поняття?»

«Приватна власність» – це частина власності. Або ж «маю свій пай у частині суспільної власності». А де ж тут «капітал»? Бо ж власність – це не тільки і не стільки вартість. Це, скоріше, право на віртуальність. Бо до поняття вартості входить не тільки капітал як такий, а й соціокультурні надбання.

Що ж стосується «ринкової економіки», то тут ще більше незрозумілого. Як казали наші предки – «торговиця», тобто «базар». А на базарі торгують готовим товаром, який може виробляти кожний індивідуум окремо чи в колективі, на підприємстві. А якщо в колективі, то це вже не ринок, а ринкові відносини. Де ж знову капітал?

У тому ж словнику «приватна власність» є однією з форм власності, абсолютно захищеним правом власника – громадянина чи юридичної особи на конкретне майно. І там же «...собственность – это исторически развивающиеся общественные отношения, которые характеризуют процесс распределения (присвоения) вещей как элементов материального богатства общества, между различными лицами».

І знову постає питання: де ж тут «капіталізм»? Насправді перед нами соціальна формація громадянського суспільства. Бо якщо взяти «ринкову економіку» щодо її змісту, то це не що інше як «соціально-економічна система, що розвивається на основі приватної власності і товарно-грошових відносин». І знову немає капіталу.

Схоже на те, що і «приватна власність», і «ринкова економіка» (якщо судити за їх змістом) і в тому, і в іншому випадках, як говорять, «притягнута за вуха». І дійсно, ринкові відносини за своїм змістом мають підґрунтям принцип свободи вибору умов, предметів, товарів виробництва та розподілу природних, трудових, фінансових і енергетичних ресурсів, які опосередковуються попитом і пропозиціями з метою використання суб'єктами будь-якої соціальної формації. І це властиве будь-якому громадянському суспільству, незалежно від його сукупного національного менталітету і віросповідання його членів.

То чому ж наше суспільство, закривши очі, знехтувавши своїм рівнем знань, запустило у вжиток це негідне для нас слово «капіталізм»? Чому ми ним бравіруємо?

Капіталізм як соціально-економічна формація виник в XIV ст., сформувався в XV ст. у процесі первинного накопичення капіталу як особистої власності невизначеної частки суспільства людей. Завдяки своєму природному накопиченню в індивідуальних суб'єктів, він не міг лежати беззвісно – з часом він втрачав свою вартість, а суспільство втрачало свою енергетику і чахло. Щоб цього не відбувалося, індивіди, що володіли цими накопиченнями, змушені були втілювати їх в розвиток виробництва, що і привело суспільство до промислового перевороту, і, таким чином, «народилося» машинне виробництво як складна велика соціально-економічна система.

Але, у свою чергу, такі дії з наміром отримувати якомога більше прибутку призводили до збагачення індивідів. А через те, що ці дії повторювалися і перевтілювалися в удосконалення виробництва і збільшення асортименту товарів, це, у свою чергу, породило механізм обміну товарами. Внаслідок динаміки цього механізму комусь спало на думку дати йому визначення – «механізм ринкового обміну», вже як соціальної сфери. Тобто відбулося те, що сьогодні називається «ринком». Але це не ринок, це є природні «ринкові відносини» як фактор, що спонукає розвиток суспільства. Але причому тут «капітал» до суспільних відносин? Тим більше до продуктивних сил.

Дійсно, коли капітал перебував у руках індивідів, це дозволяло їм удосконалювати виробництво завдяки новим технологіям і новій техніці. Але оскільки володар первинного капіталу був один, то він намагався весь капітал пов'язати в єдиній соціально-економічній системі, з вигідними для нього виробничими відносинами. Однак через те, що приріст капіталу можливий тільки за рахунок уречевлення фізичної праці, володар первинного капіталу змушений був ділитися прибутком зі всіма суб'єктами виробничих відносин.

З роками створювалась усталена соціальна формація, в якій поряд з власниками великого капіталу, з різного роду власниками і найманими працівниками створювались умови, за яких кожен міг стати і власником, і володарем капіталу. Та не завжди це вдавалося. З метою запобігання соціальним негараздам визначення «найманої праці» перевтілилось у поняття «вартість технологічних операцій». Такий підхід, з одного боку, зменшував значущість капіталу, а з іншого – підвищував вартість знань, професіоналізму, навичок і вміння.

За таких умов значущість «капіталу» суттєво зменшувалася. Але найголовніше полягає в тому, що народжувалися умови функціонування нової формації, яка в часі переростала в умови природного громадянського суспільства. У часі відійшло в небуття і поняття «експлуатація найманої фізичної праці», що стало головною відмінною характеристикою (ознакою) капіталістичної формації – капіталізму.

Таким чином, з відходом у небуття поняття «експлуатація найманої фізичної праці» пішло в небуття і поняття капіталістичного суспільства – капіталізму. Капітал як такий втратив свою головну ознаку. На самому початку гроші як складова капіталу були еквівалентом фізичної праці в товарі; потім мірою вартості товару; потім мірою обміну товарами; потім мірою накопичення капіталу, незалежно від міри фізичної праці; потім мірою пригноблення держав іншими; потім мірою амбіцій і роздорів, як між фізичними особами, так і між державами; потім мірою глобалізації процесів і поневолення одних держав іншими і цілих цивілізацій; сьогодні – мірою соціально-економічних відносин і насилля.

Сьогодні капітал скоріш за все інструментарій, за допомогою якого є можливість виконувати будь-які технологічні процеси, як у сфері виробничих сил, так і у сфері виробничих відносин.

Процес відмирання капіталістичної формації (до речі, і соціалістичної також) – це, з одного боку, підтвердження вище наведеному, а з іншого – факт народження однорідної соціально-суспільної формації, в основі якої технології біоконтролю і психонетики. У зв'язку з цим рушійною силою суспільства є не «капітал» як такий, а сукупний інтелектуальний потенціал соціально-суспільної формації громадянського суспільства як показник рівня його розвитку.

До речі, на наш погляд, розвиток таких великих і складних соціально-економічних систем, як «капіталізм» і «соціалізм», перебуває на такому рівні, незважаючи навіть на те, що вони переросли (мутували) у соціально-суспільні формації, що жодній з цивілізацій Всесвіту, якщо вони існують, не має сенсу спілкуватися із «землянами».

Землян може заспокоювати лише одне: перехід НТР в інтелектуальну революцію показує (доводить) не тільки те, що так звані капіталістичні держави все далі відходять від класичного капіталізму, але і те, що в них, поступово розвиваючись, неухильно формується якісно нове суспільство.

Якщо в минулому характерним було чітке визначення форм привласнення (в капіталістичному суспільстві – приватна власність; а у так званих соціалістичних державах – суспільна власність), то для нового суспільства, відповідно, – плюралізм власності. Це коли поряд існують: суспільна власність, приватна і колективна форми з їх похідними.

Майже те саме відбувається і з формами розвитку: раніше, як протистояння визначалася стійка форма організації виробництва, притаманна капіталізму, і планомірна, властива соціалістичним країнам.

Досвід показує, що сьогодні так званий ринок не слід ототожнювати зі стихією, бо ж він перебуває під постійним регулюючим впливом держави. Це означає, що так чи інакше відбувається гнучке та індикативне планування. Тож об'єднання механізму ринкових відносин з державним регулюванням (плануванням) забезпечує досить високий рівень ефективності соціально-економічної діяльності, яка не притаманна ні капіталізму, ні соціалізму.

Таким чином, і трансформація економіки, і стратегія соціально-економічного розвитку являють собою складне поєднання трансформації соціально-економічних відносин і водночас перехід на новий технологічний уклад виробництва. Отже, це і є рухом по траєкторії формування суспільства, якого ще не знала жодна цивілізація. Цей рух, суспільство майбутнього, слід проектувати на підставі наукових досягнень.

Слід пам'ятати, що земна цивілізація перейшла до третього історичного циклу, можна сказати «суперциклу». Його головною розпізнавальною ознакою є перевтілення фундаментальної науки й інноваційних високих технологій у вирішальний фактор еволюції складних соціально-економічних систем як основу нової суспільної формації.

У зв'язку з цим уже сьогодні потрібна методологія, яка дозволяла б обирати найбільш стійкі сценарії соціокультурного розвитку, головним критерієм оцінки яких був би інтелектуальний потенціал кожного індивіда і суспільства в цілому.

Потрібна теорія проектування великих соціально-економічних систем!

Саме ці вимоги створюють умови розробки механізмів, за яких сукупний інтелект складав би основну частку національного валового продукту і виступав би у ролі головної продуктивної сили.

Тож проблема створення умов і конкретних механізмів оперативного перевтілення сукупного інтелектуального потенціалу в інтелектуальний капітал у складних соціально-економічних системах є надзвичайно актуальним, пріоритетного значення інноваційним завданням.

Причому під інноваційністю розуміється не спеціальний науковий відділ в організації чи якась частина інтелектуалів. Тут розуміється загальна інноваційність як «образ мислення», який стосується кожного і загалом всіх. Інноваційність усього і скрізь, на основі уявлення, натхнення, неповторності, творчої ініціативи. Інноваційність на основі сукупного інтелектуального потенціалу як підґрунтя зростання та відтворення сукупного інтелектуального потенціалу суспільства.

Але в декого виникає запитання: «А чи спроможне наше українське суспільство до такого розвороту? Чи готові наші люди до цього: щодо зростання на базі інтелекту?».

Проведені в історичному аспекті дослідження дають нам право відповісти: «Так, Україна, її народ готові!». Сукупний потенціал науково-технічного рівня і наукового потенціалу, що становлять ліву частку сукупного інтелектуального потенціалу суспільства (особливо українського слов'янського народу), історично за своєю біоенергоінформаційною функцією не має рівних на Земній кулі. Це ми доведемо протягом проектування цієї монографії.

Україна історично була ініціатором і мотиватором розвитку (зростання) потенціалу землян. І сьогодні ми створили найпотужніші у світі екологічно чисті ракетonoсії космічної техніки. У нас найкращі у світі транспортні літаки, кращі у світі танки, трактори і комбайни. У короткостроковий період нами створено виробництва електровозів і пасажирських вагонів. Якщо ви думаєте, що ми «хопили лишку», то ви глибоко помиляєтеся. Озирніться навколо себе: «на очах» переозброєні на манер зарубіжних країн легка, взуттєва і кондитерська галузі. Не без підстав з'явився заклик: «Купуйте тільки українське!».

Так, ми такі. Так, це наш сукупний інтелектуальний потенціал. То хіба ж є сенс брати орієнтир на минуле? Ні! І ще раз ні. Але слід усвідомити, що інновації – це не тільки нові технології. Технології – це лишень невелика частка нового життєвого циклу.

Інноваційність має стосуватися будь-якого аспекту діяльності як такої. Причому не тільки окремого індивідуума, а в цілому фірми, підприємства, будь-якої форми організації. І, якщо ми бажаємо розбудувати нову державу, ми не повинні прототип шукати за кордоном. Його там немає!

Ми повинні на основі наукових досягнень сукупного інтелектуального потенціалу наших людей, спроектувати, а потім побудувати свою високо технологічну, морально-духовну, незалежну ні від кого

і ні від чого державу. Ми повинні змінити свій спосіб мислення, своє ставлення і до грошей (капіталу), і до організаційних структур, спроектувавши їх на основі теорії великих соціально-економічних систем, і до використання свого трудового потенціалу, і до устрою в цілому нашого життя. Маючи намір використання інтелектуального потенціалу на всіх рівнях, нам слід було б переглянути всі аспекти нашої діяльності, у всіх сферах, на всіх рівнях: нашу місію, нашу стратегію, швидкість розширення (диверсифікацію) накопиченого досвіду, переглянути підходи раціональної організації роботи. Ми маємо на увазі переосмислення підходів досягнення розумного балансу: переосмислення того, що ми і яким чином робимо, щоб спроектувати і створити нове для нас життя.

Отже, будь-яка структура як самої соціально-економічної системи, так і системи управління нею, незалежно від того, ця система соціотехнічна чи соціоекономічна, функціонує і розвивається у взаємозв'язку і взаємообумовленості двох складових: наслідковості і впливу зовнішнього середовища. Точніше, у їх взаємодії. І саме це є найбільш невизначеним у теорії управління.

Зміна поколінь людей і техніки, зростання освітнього рівня і пов'язаний з цим більш високий рівень розвитку особливостей, зростання її інтелектуального потенціалу, надають надзвичайного рівня фактору психологічної значущості, що поки що незначною мірою береться до уваги при оцінці інноваційності суспільного виробництва і, відповідно, визначенні напрямів розвитку.

Творчий науковий підхід щодо змісту організаційно-управлінської діяльності в соціально-економічних системах, незважаючи на проблеми, неясності і невизначені місця, оптимізує системи управління, що може здійснювати суттєвий вплив на прийняття ефективних рішень у практичній діяльності, поповнюючи тим самим підґрунтя економічної теорії.

Список використаної літератури

1. Ткаченко В.А. Епістемологічний скептицизм в основі економічної політики в Україні: монографія / В.А. Ткаченко. – Дніпропетровськ: Монолит, 2014. – 264 с.

2. Ткаченко В.А. Практика совершенствования оперативного управления / В.А. Ткаченко, Б.И. Холод, И.Л. Сазонец. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1997. – 352 с.

3. Теорія проектування великих самокерованих соціально-економічних систем: наук.-концепт, альм. у 5 т. / за наук. ред. д-ра екон. наук, академіка АЕН України, проф. В.А. Ткаченка. – Дніпропетровськ: Монолит, 2013. – 2014.

1.2. Інституціональні аспекти трансформації аграрного сектора економіки на засадах стійкого фінансово-економічного розвитку

Останніми десятиріччями в економічній науці посилюється інтерес до інституціональної теорії загалом і до її неоінституціонального напрямку зокрема. Безумовно, необхідним є розгляд особливостей інституціонального забезпечення стійкого фінансово-економічного розвитку залежно від того, наскільки розвинуті неформальні інститути стійкого розвитку країни та на якому рівні розвитку етичного мислення перебуває суспільство. Серед українських і російських вчених, які залучають до економічного аналізу інституціональну теорію, слід назвати таких: Г. Клейнер, О. Прутьська, В. Радаєв, В. Тамбовцев, О. Чаусовський, А. Чухно, О. Шастітко та ін.

Проте слід відзначити, що опубліковані праці охоплюють лише певне коло проблем інституціонального розвитку. На цей час відсутні системні прикладні застосування інституціональної теорії щодо конкретних галузей економіки.

В Україні інституціональні засади сталого розвитку наразі ще не сформовані. Саме тому питання інституційного забезпечення стійкого розвитку є злостоденним для нашої країни.

Одним з важливих напрямів роботи щодо трансформації аграрного сектора економіки є формування економічно вигідного механізму господарювання у зазначеній галузі. Низький рівень доходності більшості сільськогосподарських товаровиробників не надає можливість користуватися основним економічними інструментами державної підтримки, а саме короткостроковими й інвестиційними кредитами. Механізми банкрутства приводять, як правило, не до заміни неефективного власника, а до ліквідації виробництва. Як показує практика, основні проблеми містяться у сфері економіки, і без належної інституціональної підтримки держави їх вирішити неможливо.

Цінові відносини в аграрному бізнесі мають забезпечувати дохід для розширеного відтворення. Саме тоді запрацюють кредитні інструменти, які спрямовані на трансформацію та інвестиційний розвиток виробництва, виникне можливість значного розширення меж страхування, покращиться своєчасність розрахунків з бюджетами, а збільшення оплати праці сприятиме залученню і збереженню робочих кадрів, спеціалістів і управлінців з високою професійною кваліфікацією.

У вітчизняній економіці необхідно формувати інституціональне середовище, яке здатне не лише на існування, а й на розвиток сільського господарства, створювати умови для міжнародної кооперації – особливо в аграрному секторі економіки як у найбільш соціально і економічно значущому.

Під інституціональною трансформацією слід розуміти взаємно узгоджені перетворення соціальних, економічних, правових, фінансових,

власницьких і організаційно-управлінських інститутів. До інституціональних перетворень ми відносимо зміну відносин власності (формування системи гарантій прав приватного власника необхідних умов і можливостей для трансформації трудових заощаджень в приватному виробництві), формування нових організацій і установ ринкового типу (комерційних банків, товарних і фондових бірж, інвестиційних фондів, інформаційно-консультаційних та ін.), а також створення нової системи управління.

Результати аналізу стану аграрного сектора економіки, фактори виявлення інституціональних ознак, які сприяють створенню сприятливих умов для сільського населення, дозволяють перейти до продукування концепції розвитку. Концепція у зазначеному випадку є низкою цілей і завдань, а також цільових спрямувань, взаємоспрямованих щодо функцій, досягнення яких прагнуть, що дозволяють забезпечити необхідне покращання соціально-економічного становища сільського населення. Створення концепції інституціонально-структурних змін саме на рівні аграрного сектора економіки виправдано високим ступенем участі державного блоку в управлінні сільською економікою, основні механізми яких сконцентровані на регіональному рівні.

Ми сформуvalи мету стійкого фінансово-економічного розвитку аграрного сектора економіки як відкритої економічної системи, яка включає аграрне виробництво окремих регіонів. На наш погляд, вона полягає у створенні умов для збереження і збільшення чисельності населення сільських територій. З урахуванням змісту комплексу агрегатів для оцінки соціально-економічного стану сільського населення [1] вважаємо обґрунтованим встановлення таких завдань розвитку:

1. Підвищення рівня матеріального благополуччя сільського населення, створення умов для постійного покращання його матеріальних можливостей.

2. Укріплення інфраструктури сільських територій зі створенням економічних умов для надання суспільних благ і підвищення ступеня їх використання сільським населенням.

3. Створення економічних умов для соціальної адаптації, пізнавальної діяльності, естетичного задоволення, захищеності сільського населення.

4. Збереження і укріплення джерел формування благ для майбутніх поколінь сільських жителів.

Сформовані цілі і завдання є достатньою мірою універсальними. Важливою умовою досягнення цілісності продукування концепції є її відповідність функціям аграрного сектора економіки. Вихідним принципом, який необхідно використовувати на зазначеному етапі, є принцип наступності, який передбачає врахування тих пріоритетів, що визначені раніше і вже реалізуються підсистемою управління.

Для коригування реалізації концепції інституціонально-структурних змін аграрного сектора економіки необхідним є використання результатів моніторингу соціально-економічного стану сільського господарства, яке дозволяє своєчасно отримувати інформацію щодо досягнутих змін.

Інституціональне проектування, як і будь-яка діяльність, пов'язана із створенням чогось нового, не може бути повністю алгоритмізованим, навіть за найбільш широкого розуміння поняття алгоритму. Воно неминуче включає творчі елементи, містить неформалізовані, етапи та неформалізовані елементи. У цьому зв'язку в сучасній світовій економічній науці різні компоненти методології і теорії інституціонального проектування потребують подальшої розробки [2].

З одного боку, суттєвого розвитку набула так звана теорія проектування механізмів (mechanism design theory). У межах цього напрямку розробляються алгоритми оптимального або ефективного розподілу обмежених ресурсів в умовах нерівномірного розподілу інформації між учасниками економічної системи, насамперед, між державою як виразником суспільного інтересу, що визначає бажані обсяги виробництва суспільних благ і максимізує суспільний добробут, і приватними економічними агентами, що максимізують власну корисність. Такого роду алгоритми та обчислювальні процедури ідеологічно сходять до вальрасівської ідеї («передбачення») рівноважного стану економічної системи і розрізняються припущеннями щодо того, які параметри відомі різним типам учасників і які параметри ними визначаються самостійно для «пред'явлення» своїм партнерам.

Моделі розрізняються також припущеннями щодо формального типу моделі економіки, – лінійна, опукла, з постійною або зростаючою віддачею і т. ін. Типові проблеми, обговорювані в рамках відповідних досліджень і розробок – зведення запропонованого процесу до (глобального чи локального) оптимуму за кінцеве або нескінченне число кроків, на відміну стану, що досягається в результаті довільного переривання процесу, від оптимального стану; порівняльна ефективність алгоритмів за швидкістю сходження, вимогами до інформації тощо. Оскільки наявність неоднакової інформації у різних учасників економічної системи – це те саме, що неможливість спостерігати дії і / або ресурси і виробничі можливості одних учасників для інших учасників, останніми десятиліттями в межах цього напрямку стали активно застосовуватися ідеї завдання управління поведінкою виконавця (agencyproblem). Тим самим теорія проектування механізмів нині розвивається в тісній взаємодії з неокласичною економічною теорією контрактів, отримавши різноманітні додатки в теоріях аукціонів, монопольного ціноутворення, оптимального оподаткування і надання суспільних благ. Фактично теорія проектування механізмів стала на сьогодні складовою частиною мікроекономіки.

Відмітна риса більшості розробок у межах цього напрямку – це край незначна увага, що приділяється таким практично значущим питанням, як політична здійсненність тих чи інших процесів, їх відповідність позиціям груп спеціальних інтересів тощо, тобто всього того, що виступає одним з центральних пунктів у практичних дослідженнях з розробки правил. Іншими словами, розробляючи на базі конструювання математичних моделей і алгоритмів часом вельми

продуктивні ідеї у сфері організації взаємодії економічних агентів і держави, цей напрям може скласти лише деяку частину методології інституціонального проектування.

З іншого боку, є низка узагальнюючих досліджень у галузі інституціонального проектування, що мають, скоріше, політологічний, ніж економічний характер. Крім того, значна кількість розробок нормативного характеру подана в рамках такого напрямку економічної науки, як право і економічна теорія. Разом з тим узагальнюючі дослідження, присвячені процесу проектування нових інститутів (правил, норм, регуляцій, механізмів тощо), які характеризували б як етапи цього процесу, так і доречність використання на різних етапах тих чи інших модельних постановок, які мають обґрунтовувати їх характер, на сьогодні практично відсутні.

Нормативний аспект тією чи іншою мірою притаманний будь-якій економічній теорії. Адже якщо вона коректно описує, пояснює і пророкує різні феномени у своїй предметній сфері, то тим самим дає можливість передбачити наслідки зроблених дій, на основі чого діючий економічний агент виявляється в змозі оцінити доцільність їх здійснення, виходячи з переслідуваних ним цілей, максимізуючи свою корисність.

Так, нормативний підхід аж ніяк не чужий неокласичній парадигмі економічної науки. Побудова різних ідеальних моделей – досконалої конкуренції, Парето-оптимального розподілу благ, поведінки споживача в умовах повної безкоштовної інформації і т. ін. – й оцінка дійсності як своєрідного «відхилення» від ідеалу (до якого, тим самим, необхідно прагнути), становить цілком типову схему інтерпретації теоретичних положень неокласики стосовно практичних потреб.

Методологія неінституціонального підходу в економічній науці в цьому пункті відрізняється від неокласики досить суттєво. У його рамках відсутні уявлення про ідеальні економічні системи, а існуючі інститути зіставляються за своєю дієвістю не з ідеалом, а один з одним. Відзначимо, перш за все, що вся сукупність економічних інститутів з точки зору їх походження може бути поділена на два класи – природні та штучні. У трактуванні цих понять ми дотримуємося позиції, згідно з якою деякий феномен є природним, якщо його виникненню (формуванню, становленню) не передував у часі той чи інший план (або проект) – ідеальна нормативна модель, що існує у свідомості суб'єкта (суб'єктів) або зафіксована в знаковій формі. Іншими словами, природна дія – це деяка «автоматична» реакція індивіда на ті чи інші зміни. Штучними ж є такі феномени, які сформовані людськими діями, що здійснюються відповідно до ідеальної нормативної моделі. Тим самим штучне припускає передбачення згаданих змін, а не відгук на них *ex post*.

Загальною характеристикою і природних, і штучних інститутів виступає їх функціональність. «Поведінка функціональна, якщо вона сприяє досягненню конкретних цілей – чи то задоволення індивіда, чи забезпечення їжі та притулку для членів суспільства. Інститути функціональні, якщо розсудливі люди створили і підтримують їх для задоволення сус-

пільних потреб або досягнення суспільних цілей. Це зовсім не означає, що адаптація інститутів або поведінкових моделей стосовно тих чи інших цілей відбувається усвідомлено або навмисно. Коли така свідомість чи намір в наявності, адаптаційну функцію називають явною, в іншому випадку вона іменується латентною» [3].

Діяльність з продукування нових інститутів може розглядатися як один з проявів економічної моделі людини, що визначається як «винахідлива, оцінююча» (REMM – від «resourcefull, evaluative, maximizing тип»). Ця коротка формула включає в себе, по суті, порядок дій з прийняття рішень у будь-якій сфері, починаючи від полювання і закінчуючи створенням нових законів. При здійсненні будь-якої раціональної дії індивід створює нормативну модель цієї дії і потім реалізує її. Якщо така модель має «разовий» характер, зумовлена обставинами, ми говоримо про адаптацію до середовища, про природну поведінку. Якщо модель систематично реалізується при потраплянні індивіда в схожі ситуації – у наявності індивідуальна звичка або ж соціальна норма. Якщо ж модель поведінки починає нав'язуватися іншим індивідам за допомогою деякого механізму примусу або санкціонування – ми маємо справу з таким окремим випадком процесу прийняття рішень, як інституціональне проектування.

Вихідним пунктом будь-якого процесу прийняття рішень є, з нашої точки зору, виникнення деякої проблемної ситуації, – такого стану справ, яке усвідомлюється суб'єктом, що з ним зіткнувся як незадовільне. Джерела проблемної ситуації, – це, як правило, згадувані вище зміни у відносній вартості ресурсів або зміни в перевагах суб'єктів.

Опис проблемної ситуації, яку дає (інший) суб'єкт, будемо називати проблемою. З цього визначення випливає, що одна і та ж проблемна ситуація може бути усвідомлена у вигляді різних проблем. При цьому кожна з останніх виділяє і підкреслює розбіжності вихідної проблемної ситуації – як джерела або причини незадовільності сформованого стану справ, так і напрямами пошуку способів його зміни.

Формулювання проблем мають зазвичай характер вказівки на брак, нестачу або відсутність чогось, тобто негативних висловлювань. Якщо побудувати логічне заперечення такого висловлювання, то ми отримаємо відповідну проблемі постановку мети – опис майбутнього бажаного стану. Мета, розглянута в сукупності з тією чи іншою сукупністю можливих засобів її досягнення, утворює завдання вибору (прийняття рішення).

Введені терміни дозволяють більш докладно розглянути логіку процесу інституціонального проектування, яка, з нашої точки зору, являє собою окремий випадок загальної логіки процесу прийняття рішень. Існує значна кількість структуризації подібної логіки, що розрізняються в деталях, виходячи з яких, можна вивести таку послідовність типових кроків:

- усвідомлення проблемної ситуації, тобто формулювання проблеми;
- постановка мети;
- визначення обмежень на множину можливих засобів досягнення мети;

- розробка, аналіз та оцінка варіантів досягнення мети;
- постановка завдання прийняття рішення;
- прийняття рішення, тобто вибір найкращого варіанта;
- деталізація і оформлення обраного варіанта.

У межах розглянутого тут процесу інституціонального проектування доцільно розрізнити дві групи можливих постановок проблем «над» деякою проблемною ситуацією:

(1) постановки, що концентрують увагу на браку будь-яких ресурсів у припущенні, що правила (та інші можливості) їх використання залишаються незмінними;

(2) постановки, що привертають увагу до обмежень на можливості використання ресурсів у припущенні, що самі ресурси залишаються незмінними.

Очевидно, проблеми типу (1), які можна назвати екстенсивними, не тягнуть за собою виникнення завдань інституціонального проектування. Суб'єкт, який зіткнувся з деякою проблемною ситуацією, бачить її джерело в тому, що при фіксованих технологіях його діяльності і обмеженнях на їх вибір у нього бракує якихось ресурсів на забезпечення рівня його добробуту (багатства), якого раніше було досягнуто. Відповідно, подолання проблемної ситуації бачиться ним як набуття (купівля, захоплення і т. ін.) необхідних обсягів таких ресурсів.

Проблеми типу (2) приводять до постановки завдання інституціонального проектування в тому випадку, якщо в ролі «проблемогенного» обмеження усвідомлюється саме обмеження на розпорядження готівкою або доступними ресурсами, що має характер санкціонованого правила, а не, скажімо, обмеження, що обумовлене яким-небудь законом природи. У цей час відсутні дослідження, які давали б відповідь на запитання, як і чому індивід формулює саме такі проблеми, які він формулює, чим визначаються його формулювання тощо. Тому ми можемо лише констатувати, що зміни у відносних цінностях ресурсів неавтоматично породжують стимули до інституціональних змін. Якщо послідовно застосовувати принцип обмеженої раціональності, то можна висловити припущення про те, що до постановки проблеми типу (2) в її інституціональному варіанті індивід, швидше за все, може прийти лише після того, як переконається в неможливості подолання вихідної проблемної ситуації шляхом вирішення інших варіантів проблем, які він формулює над нею.

Справа в тому, що внаслідок існування ефекту безбілетника централизоване створення нових правил як спосіб такого подолання є, ймовірно, найбільш складним з усіх можливих способів (принаймні, на рівні зміни загальноекономічних правил).

Постановка мети розробки проекту часто розглядається як вихідний пункт процесу проектування. З нашої точки зору, мета виступає результатом здійснення етапу формулювання проблеми і являє собою логічне заперечення останньої. Незважаючи на згадану очевидність змісту етапу формування мети, з ним пов'язані значні методологічні труднощі.

Це питання про те, наскільки адекватно відображає видима суб'єктом проблема ту проблемну ситуацію, в якій він перебуває або яку він передбачає. Адже зв'язок проблем і проблемних ситуацій неоднозначний. Наприклад, брак готівки – об'єктивна ситуація – можна трактувати як проблему недостатньої емісії грошей, а можна – як проблему низької швидкості обігу готівки або ж як неминучий наслідок закону Грешема. Очевидно, що і цілі, що формулюються на базі таких проблем, також виявляться різними.

Ще один момент, який необхідно тут згадати – це можливість формулювання мети інституціонального проекту як у функціональній, так і в предметній формі [3]. У першому випадку зміст майбутнього бажаного стану або його зміни трактується і виражається у вигляді одного або декількох властивостей відповідного об'єкта, без фіксації конкретної його форми. Функціональна форма мети інституціонального проекту обумовлює можливість її здійснення широкою різноманітністю одиничних форм економічних інститутів та їх об'єднань. Предметна форма цілепокладання фіксує майбутній бажаний стан (або його зміну) більш конкретно – не як рівень виконання функції, а як вузький клас структур або об'єктів, до якого має належати бажаний майбутній стан.

Формування мети, що в загальному вигляді з урахуванням сказаного про ці етапи полягає, у зміні якогось з існуючих або введенні нових правил, дозволяє перейти до наступного, дуже відповідального етапу інституціонального проектування: локалізації об'єкта зміни або тієї сфери діяльності, яка залишається неоформленим законодавчо введеним правилом. Основне питання, на яке належить дати відповідь на цій стадії процесу – що саме має бути змінено в інституціональному середовищі або на рівні інституціональних угод для того, щоб вихідна проблемна ситуація могла бути подолана? У загальному випадку відповідь на це питання передбачає знання про те, як пов'язані правила використання ресурсів і ефективність їх використання, які саме правила або групи правил «відповідальні» за неможливість досягнення бажаних результатів, виходячи з наявних ресурсів.

Як відомо, виявлення причинно-наслідкових зв'язків являє собою, з одного боку, типове завдання будь-якого наукового дослідження, а з іншого боку – одне з найбільш складних його завдань. У сфері економіки, де експерименти дуже ускладнені, а питання контролю впливу факторів видаються взагалі нерозв'язними за межами суто лабораторних експериментів, найбільш часто використовуваним є, ймовірно, порівняльний метод аналізу. При його використанні зіставляються приблизно схожі ситуації, що розрізняються лише одним (або невеликою групою) фактором, що гіпотетично можуть виявитися причиною виникнення цього дослідника результату. Очевидно, порівняльний метод є досить дійовим інструментом визначення тих правил (або нерегламентованих сфер діяльності), які виступають об'єктом інституціонального проектування.

Наступна стадія процесу є для нього центральною, оскільки саме на ній формуються ті інституціональні альтернативи, з числа яких буде обиратися варіант, що утворює змістове «ядро» законопроекту, який надходить на політичний ринок як об'єкт торгу і вибору. Якщо розроблені тут правила будуть неефективними (у принципі непрацездатними) або ж призводитимуть до результатів, далеких від бажаних, проте виявляться прийнятими законодавцем і стануть законом, то негативні наслідки таких дій будуть відчуватися як на політичному ринку, так і в межах всієї економіки.

У цьому зв'язку основна проблема, яка має бути вирішена в межах методології розробки ідеальних нормативних моделей економічних інститутів, свідомо і цілеспрямовано «імплантується» в масову господарську діяльність, тобто методологія інституціонального проектування – це проблема обґрунтування і вироблення таких принципів подібної діяльності, дотримання яких дозволило б зацікавленим суб'єктам формувати інститути, ефективно вирішувати проблеми, для подолання яких вони призначені. По суті, це центральне завдання будь-якої проектної діяльності як у технічній, так і в соціально-економічній сфері.

Аналіз дійсного стану практичної реалізації інституціонально-структурного проектування питань розвитку аграрного сектора економіки дозволяє зробити висновки щодо:

а) діюче інституціональне забезпечення розробки і реалізації державних цільових програм потребує уточнення і науково-обґрунтованого коригування;

б) державна цільова програма Концепції Державної цільової програми розвитку аграрного сектора економіки на період до 2022 року не повною мірою відповідає окремим положенням і вимогам чинного інституціонального забезпечення.

Для цілей практичного використання нами розроблено рекомендації, які сприяють значному підвищенню наукової обґрунтованості інституціонально-структурного проектування розвитку аграрного сектора економіки.

Обґрунтування – це «розумовий процес, який базується на використанні певних знань, норм і постанов з метою регламентації та еталонізації пізнавальної і практичної діяльності. Під час обґрунтування встановлюється зв'язок між двома об'єктами – підставою і обґрунтуванням, надаючи при цьому другому які-небудь характеристики першого» [4]. Підстава у нашому випадку – це розроблена стратегія інституціонально-структурних змін аграрного сектора економіки, обґрунтовуваний об'єкт – Концепція Державної цільової програми розвитку аграрного сектора економіки на період до 2022 року, яка максимально відповідає характеристикам стратегії, з практичними рекомендаціями щодо її створення. Загальні рекомендації необхідно врахувати при коригуванні змісту Закону України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку

України» [5]. Спеціальні рекомендації орієнтовані на підвищення ефективності державних цільових програм розвитку аграрного сектора економіки.

Етап розробки практичних рекомендацій щодо обґрунтування стратегії інституціонально-структурних змін аграрного сектора економіки у нашому дослідженні є завершальним, і в його розробці знаходять відображення всі факти, висновки, рекомендації, які зроблені на попередніх етапах. Розроблені рекомендації наведені у такому порядку – спочатку загальні, потім – спеціальні.

Велике значення у підвищенні ефективності реалізації поставлених у програмі завдань має етап розробки проекту програми, постановки цілей тощо. Йому, безперечно, має передувати змістовний аналіз термінології, яка використовується, з необхідним уточненням окремих понять. Терміни і визначення, які використовуються у програмі, мають бути закріплені у її вступній частині, як це здійснюють за видання законів. Це необхідний і досить важливий захід, який дозволяє мінімізувати невизначеність. Створити єдине уявлення щодо змісту найважливіших елементів програми, яка розробляється і реалізується, у всіх учасників зазначених процесів.

Загальна рекомендація № 1 – регламентувати обов’язкове наведення у вступній частині державних цільових програм вихідних понять з однозначним трактуванням їх змісту (єдиним для всіх подібних програм).

Величезні принципові відмінності результатів реалізації соціальних і економічних (комерційних) державних завдань, специфічний зміст відповідних заходів є достатнім обґрунтуванням для поділу всіх державних цільових програм на дві основні групи: 1) соціальні (результатом є покращання якості і підвищення рівня життя); 2) комерційні (результатом може бути покращання економічного стану, чистого прибутку тощо). Чітке визначення ролі й інтересів держави у конкретній програмі, відхід від двоєдиного підходу – вирішення в одній програмі соціальних (суспільних) і комерційних завдань – полегшить оцінку отриманих результатів, суттєво підвищить ефективність реалізації програм кожної з виділених груп.

У соціальних програмах необхідно відійти від спрощеного наведення державної цільової програми як інвестиційної діяльності держави, яка лімітована виробничими ресурсами і часовим періодом. Показники ефективності реалізації цільових програм не можуть бути пов’язані зі збільшенням обсягів виробництва, прибутком тощо.

В інституціональному забезпеченні створення комерційних цільових програм необхідно узгодити структуру і зміст програми з вимогами до комерційних проєктів і розробок. Це сприяє підвищенню ефективності витрачання фінансових засобів та інших ресурсів, забезпечує своєчасне досягнення поставлених комерційних цілей у повному обсязі.

Загальна рекомендація № 2 – у Порядку розробки і реалізації державних цільових програм окремо регламентувати вимоги до змісту, завдань, заходів і результатів реалізації соціальних і комерційних цілей держави.

Значною невизначеністю характеризується процес ініціювання постановки проблем для розробки державної цільової програми. До того ж прозорість і ясність зазначеного процесу для громадськості, науки і бізнесу мають не менше значення, ніж інформованість щодо змісту і результатів реалізації конкретної програми.

Загальна рекомендація № 3 – уточнити у Законі України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» зміст процесу ініціювання постановки проблеми для розробки державної цільової програми. Визначити інституціональне забезпечення всіх етапів зазначеного процесу, створивши необхідні умови для забезпечення доступності участі в них громадськості, науки і бізнесу.

Особливу роль у розробці і реалізації державної цільової програми має державний замовник (державний замовник-координатор). Пріоритетне значення завдань, які вирішуються у програмі, вимагає чіткої регламентації функцій, обов'язків і відповідальності державного замовника.

Загальна рекомендація № 4 – у Законі України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» регламентувати функції, обов'язки, визначити ступінь і міру відповідальності державного замовника, що, невідмінно, відобразиться на якості роботи державних замовників.

На етапі розробки державної цільової програми важливо обґрунтувати механізм управління її реалізації з розкриттям усіх функцій: планування, обліку, контролю, організації і мотивації, зокрема у відношенні управлінської команди державного замовника. Сам державний замовник має бути найбільш активним виконувачем заходів програми, що дозволить перейти від номінального управління реалізацією програми до реального, підвищить ефективність її заходів.

Загальна рекомендація № 5 – зобов'язати державного замовника розробляти і дотримуватися положення про управління реалізацією цільової програми, з розкриттям функцій організації і мотивації діяльності щодо реалізації програмних заходів. Визначати державного замовника не за номінальним віднесенням до компетенції певного органу виконавчої влади, а за ступенем участі останнього в реалізації заходів державної цільової програми.

Кожна державна цільова програма є самостійним (соціальним або комерційним) проектом, відповідно, діяльність щодо реалізації проекту має бути чітко розпланованою, організованою, мотивованою, мати специфічну систему обліку результатів для здійснення поточного контролю і координації. Відповідно до чинного інституціонального забезпечення ресурсне забезпечення роботи дирекції державного замовника не має чіткої прив'язки до ресурсного забезпечення заходів самої державної цільової програми. До того ж обґрунтованим для

будь-якого проекту є облік витрат на управління його реалізацією, без чого зміст проекту є неповним, а сама реалізація проекту ставиться під сумнів.

Загальна рекомендація № 6 – внести у Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» зміни, які регламентують обов'язкове відображення у проекті і затвердженій державній цільовій програмі ресурсного забезпечення управління реалізацією кожного етапу програми з необхідною деталізацією витрат.

Загальна рекомендація № 7 – для ефективної практичної реалізації моделі інституціонально-структурних змін аграрного сектора економіки необхідно активно використовувати два контури управління: внутрішній і зовнішній. Внутрішній контур управління передбачає комплексну реалізацію завдань для здійснення найбільш суттєвого впливу на об'єкт управління – наприклад, соціальний стан села. Зовнішній контур управління зорієнтований на просування комплексу передбачених заходів як державного проекту, передбачає цілісний розгляд змісту всіх етапів реалізації програмних заходів, а також результатів їхньої реалізації з подальшим аналізом і коригуванням.

Серед інших недоліків чинних державних цільових програм, зокрема Концепції Державної цільової програми розвитку аграрного сектора економіки на період до 2022 року, виділимо:

- формування завдань не від бажаного, а від досягнутого рівня розвитку;
- включення у державні цільові програми заходів поточного і перспективного розвитку господарського комплексу держави, які не потребують особливого режиму реалізації, що передбачається цільовою програмою;
- поєднання різних джерел ресурсного забезпечення державних цільових програм без визначення дійових механізмів залучення передбачених засобів.

Усунення зазначених недоліків можливе навіть у межах функціонування чинного інституціонального забезпечення – шляхом посилення контролю за дотриманням його вимог.

Важливим завданням оптимізації структури державної влади є виділення спеціального державного органу виконавчої влади, який відповідає за питання соціального розвитку територій. У результаті адміністративних реформ територіальний аспект соціальних проблем став абсолютно домінуючим. Підприємства і організації аграрного сектора економіки ставлять основним завданням підвищення ефективності статутної діяльності, вирішуючи соціальні питання власного персоналу за ступенем наявних можливостей і ресурсів. Праця, здоров'я, освіта є одними з безлічі складових елементів соціального стану населення; зрозуміло, що віднесення проблем соціального розвитку до другорядної компетенції Міністерства охорони здоров'я України та Міністерства інфраструктури Укра-

їни некоректне. З іншого боку, функції виробітку державної політики і нормативно-правового регулювання у сфері соціально-економічного розвитку областей України покладені на Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Його завдання не можуть бути повними без урахування питань соціального розвитку території держави.

Зазначені загальні рекомендації спрямовані на суттєве підвищення дієвості державних цільових програм як найважливішого інструмента реалізації пріоритетних державних завдань.

Усунення визначених недоліків можливе навіть у межах функціонування чинного інституціонального забезпечення – шляхом посилення контролю за дотриманням його вимог.

Список використаної літератури

1. Сюсюра Д.А. Программно-целевое управление социальным развитием села: монография / Д.А. Сюсюра. – М.: Финансы и Кредит, 2007. – 160 с.
2. Тамбовцев В.Л. Институциональный рынок как механизм институциональных изменений / В.Л. Тамбовцев // Общественные науки и современность. – 2001. – № 5. – С. 25–38.
3. Тамбовцев В.Л. Основы институционального проектирования: учеб. пособие / В.Л. Тамбовцев. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 144 с.
4. Ткач А.А. Інституціональні основи ринкової інфраструктури: монографія / А.А. Ткач. – К., 2005. – 295 с.
5. Концепція Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2022 року [Електронний ресурс]: розпорядження Кабінету Міністрів України від 30 грудня 2015 р. № 1437-р / Верховна Рада України. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1437-2015-%D1%80>

1.3. Обґрунтування доцільності запровадження внутрішньої системи управління ризиками суб'єктів накопичувального пенсійного забезпечення

Актуалізація питань обґрунтування доцільності запровадження внутрішньої системи управління ризиками суб'єктів накопичувального пенсійного забезпечення відповідає Стратегії розвитку пенсійної системи [12], Концепції розбудови другого рівня пенсійної системи [2] та проекту Закону України «Про загальнообов'язкове накопичувальне пенсійне забезпечення» [6]. Розвиток системи накопичувального пенсійного забезпечення є одним з важливих напрямів поліпшення соціально-економічної безпеки країни.

Широке коло питань з розбудови системи накопичувального пенсійного забезпечення знайшли відображення у працях: Н.М. Внукової [1], В.С. Толуб'яка [13], О. Димніч [15], Дж. Фонг та М. Лейбрехта [16] та ін. Цілком погоджуючись з думкою В.С. Толуб'яка [13], що в накопичувальній системі (яка базується на принципі індивідуальної відповідальності) виплата пенсій здійснюється з накопиченого для цієї мети грошового фонду. Забезпечення пенсіями (на базі такого фонду) є специфічним довгостроковим інвестиційним процесом, на першому етапі якого здійснюються заощадження та їх послідовне нарощування за рахунок доходів від інвестування. На другому етапі – одержання віддачі від заощаджень у вигляді пенсій. Пенсійна система, що побудована за накопичувальним принципом, збільшує сукупні нагромадження, забезпечує зростання інвестицій та сприяє стабілізації економічного розвитку країни [13].

Отже, роль держави із запровадженням накопичувальної складової пенсійної системи змінюється, посилюється її контролююча функція.

Розвиток системи оцінювання та управління ризиками, що перебувають у центрі напрацювань загальних проблем розвитку зовнішніх і внутрішніх умов для реалізації соціально-економічних інтересів держави через детермінанти пенсійної реформи другого рівня в умовах економічної кризи та глобалізації, досліджували Дж. Фонг та М. Лейбрехт [16]. Однак питання запровадження внутрішньої системи управління ризиками суб'єктів накопичувального пенсійного забезпечення є недостатньо розробленими.

В Україні реформування пенсійної системи передбачає перехід до трирівневої системи пенсійного забезпечення, де перший рівень – реформована солідарна система; другий рівень – обов'язкова накопичувальна система і третій рівень – добровільна накопичувальна система (або система недержавного пенсійного забезпечення) [3].

Обов'язкова накопичувальна складова пенсійної системи дасть змогу [3]: посилити залежність розміру пенсії від трудового вкладу особи, а отже, посилити зацікавленість громадян та їхніх роботодавців у сплаті пенсійних внесків; зменшити «податковий тиск» на фонд оплати праці

роботодавців за рахунок перерахування частини обов'язкових пенсійних внесків до Накопичувального фонду, що здійснюватиметься із заробітку працівника; успадковувати кошти, обліковані на персональному пенсійному накопичувальному рахунку, спадкоємцями застрахованої особи, а також сприятиме поступовому виходу з тіньової економіки громадян з високими доходами завдяки встановленню права власності та спадкоємства на кошти, внесені в Накопичувальний фонд; створити потужне джерело інвестиційних ресурсів для зростання національної економіки, що сприятиме розвитку національного фондового ринку завдяки інвестуванню коштів накопичувального фонду в економіку країни; розподілити ризики виплати низьких розмірів пенсій між першим та другим рівнями пенсійної системи, таким чином застрахувавши майбутніх пенсіонерів від негативних демографічних тенденцій та коливань в економічному розвитку держави; підвищити ефективність управління системою пенсійного забезпечення за рахунок передавання недержавним компаніям функції управління пенсійними активами; залучити населення до активної участі у функціонуванні фондового ринку, підвищити рівень відповідних знань та особистої відповідальності громадян за забезпечення власного добробуту та підвищення соціального захисту [3].

Розбудова другого рівня системи пенсійного забезпечення базується на таких принципах [2]: зменшення ризиків втрати пенсійних активів; зменшення видатків держави на нагляд; забезпечення конкуренції у сфері управління активами; контроль з боку держави щодо сплати внесків; розумілість та прозорість системи для учасників системи.

Діюча структура системи пенсійного забезпечення в Україні відповідно до Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» система пенсійного забезпечення в Україні складатиметься з трьох рівнів [7].

У науковій літературі присвячено достатньо уваги проблемам пенсійного забезпечення. Зокрема О. Димніч [15] у своїй праці зазначає, що нинішня фаза розвитку України характеризується комплексом зовнішніх і внутрішніх викликів, які спровокували глибоку економічну кризу в країні, призвели до помітного погіршення рівня життя населення, загострили соціальну напруженість. Спосіб подолання економічної кризи полягає в проведенні комплексних довгострокових економічних реформ, які потребують підтримки всього суспільства на основі єдності нації, єдності і довіри до уряду. У цьому контексті надійний соціальний захист населення стає одним з основних факторів національної безпеки в Україні. Це вимагає від уряду переосмислення основ, ідеології, стратегії і тактики фінансової політики в галузі управління соціальними ризиками, а також кардинальні практичні кроки щодо підвищення ролі і значення основного інституту соціального захисту працездатного населення в країнах з ринковою економікою – системи соціального страхування. Баланс системи державного соціального страхування залежить від фінансової рівноваги Пенсійного фонду України, в якому зосереджено близько 90% його фінансових ресурсів [15].

На думку В.С. Толуб'яка, пенсійна система, що побудована за накопичувальним принципом, збільшує сукупні нагромадження, забезпечує зростання інвестицій та сприяє стабілізації економічного розвитку країни [13].

Проект Закону України «Про загальнообов'язкове накопичувальне пенсійне забезпечення» визначає правові, економічні та організаційні засади загальнообов'язкового накопичувального пенсійного забезпечення в Україні та регулює правовідносини, пов'язані з цим видом діяльності [6].

Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» визначає правові, економічні та організаційні засади недержавного пенсійного забезпечення в Україні та регулює правовідносини, пов'язані з цим видом діяльності [10].

Відповідно до проекту Закону України «Про загальнообов'язкове накопичувальне пенсійне забезпечення» з'являються авторизовані суб'єкти системи загальнообов'язкового накопичувального пенсійного забезпечення – це авторизовані компанії з управління активами, авторизовані зберігачі, авторизовані адміністратори, авторизовані недержавні пенсійні фонди та авторизовані страхові організації [6], тобто ті, що внесені до Реєстру авторизованих суб'єктів.

Недержавна складова пенсійного забезпечення регламентується внесенням фінансових установ у Державний реєстр фінансових установ (систему одержання, накопичення, зберігання, захисту, використання та поширення адміністративної інформації (даних) про фінансову установу) [9].

Внесок до системи загальнообов'язкового накопичувального пенсійного забезпечення – це грошові кошти, що в порядку, визначеному законом, сплачуються до системи загальнообов'язкового накопичувального пенсійного забезпечення платіжним представником учасників системи загальнообов'язкового накопичувального пенсійного забезпечення на користь учасника такої системи [6].

Пенсійні активи системи загальнообов'язкового накопичувального пенсійного забезпечення – це активи Пенсійного казначейства та авторизованих недержавних пенсійних фондів, які сформовані відповідно до проекту Закону України «Про загальнообов'язкове накопичувальне пенсійне забезпечення» та за рахунок яких здійснюються пенсійні виплати [6].

Пенсійні активи – це активи пенсійного фонду, страхової організації, банківської установи, сформовані відповідно до закону «Про недержавне пенсійне забезпечення», за рахунок яких здійснюються пенсійні виплати [10].

Система накопичувального пенсійного забезпечення включає систему загальнообов'язкового накопичувального пенсійного забезпечення та систему недержавного пенсійного забезпечення, отже другий та третій рівні системи пенсійного забезпечення.

Система загальнообов'язкового накопичувального пенсійного забезпечення – це система, яка базується на засадах накопичення коштів учасників системи загальнообов'язкового накопичувального пенсійного за-

безпечення у Пенсійному казначействі або в авторизованих недержавних пенсійних фондах та фінансування витрат на здійснення пенсійних виплат на умовах та в порядку, передбаченому проектом Закону України «Про загальнообов’язкове накопичувальне пенсійне забезпечення» [6].

Система недержавного пенсійного забезпечення – це складова частина отримання учасниками недержавного пенсійного забезпечення додаткових до загальнообов’язкового державного пенсійного страхування пенсійних виплат [10].

Ризик-орієнтована система накопичувального пенсійного забезпечення – це система, яка базується на змішаних складових та засадах (загальнообов’язкових та добровільних) накопичення коштів учасників цієї системи, ґрунтується на ризик-орієнтованому нагляді, що передбачає визначення, оцінку та в подальшому переоцінку, а також вжиття відповідних заходів для управління ризиками у спосіб та в обсязі, що забезпечують мінімізацію таких ризиків.

Зміна в Україні моделі (у зв’язку з консолідацією функцій регуляторів) державного регулювання та нагляду у сфері ринків фінансових послуг [5], зокрема за діяльністю суб’єктів недержавного пенсійного забезпечення, змінюватиме інструментарій державного регулювання та нагляду, особливості його здійснення.

Відповідно до Проекту Закону України «Про загальнообов’язкове накопичувальне пенсійне забезпечення» пенсійний фонд та Центральний адміністратор мають розробити, запровадити та підтримувати внутрішні правила та процедури, які забезпечують виконання ним функцій, передбачених цим Законом, а також які спрямовані на виявлення будь-яких ризиків невиконання своїх зобов’язань, взятих в рамках провадження діяльності з обслуговування системи загальнообов’язкового накопичувального пенсійного забезпечення, а також вживати практичних та заходів, спрямованих на мінімізацію зазначених ризиків, у тому числі контроль за виконанням алгоритмів ведення персоніфікованого обліку та ризиками можливого втручання з метою недобросовісних дій.

Функціями внутрішнього контролю є: управління ризиками; комп’ютерний аудит. Стандарти та вимоги щодо здійснення функцій внутрішнього контролю встановлюються Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку [6].

Ст. 42 «Управління ризиками» проекту Закону України «Про загальнообов’язкову систему накопичувального пенсійного забезпечення» передбачено, що авторизована компанія з управління активами, авторизований зберігач, авторизований адміністратор, центральний адміністратор мають організувати свою діяльність відповідно до внутрішніх документів, що регламентують управління ризиками та відповідають вимогам і стандартам, встановленим Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку, зокрема запровадити правила та процедури, необхідні для ідентифікації, аналізу, оцінювання, обробки, моніторингу, перегляду ризиків як на індивідуальному рівні, так і на агрегованому рівні, а також пов’язаного з цим інформування адміністративних, управлінських чи наглядових органів [6].

Необхідність ідентифікації, аналізу, оцінювання, обробки, моніторингу, перегляду ризиків як на індивідуальному, так і на агрегованому рівні призводить до розуміння доцільності та широкого застосування суб'єктами накопичувального пенсійного забезпечення внутрішньої системи управління ризиками.

Отже, процес ідентифікації, аналізу, оцінювання, обробки, моніторингу, перегляду ризиків як на індивідуальному, так і на агрегованому рівні є складним та трудомістким, а на основі цього нагляд за поточною діяльністю суб'єктів має бути превентивним. Саме тому нагляд за ризиками, які існують у діяльності суб'єктів накопичувального пенсійного забезпечення, має передбачати не тільки запровадження внутрішньої системи управління ризиками у діяльність суб'єктів накопичувального пенсійного забезпечення, а здійснювати аналіз якості функціонування цієї внутрішньої системи управління ризиками. Цей нагляд має бути комплексним, послідовним та повторюваним, передбачати аналіз внутрішньої та зовнішньої інформації, ґрунтуватися на оцінюванні факторів ризиків та сукупного ризику.

На думку Дж. Брюс, контроль рівня ризиків доцільно проводити в табличному вигляді [14].

Вимоги до внутрішніх систем управління ризиками мають визначатися як на рівні регуляторів, так і бути елементом самоаналізу діяльності суб'єктів накопичувального пенсійного забезпечення, ґрунтуватися на принципах пруденційного нагляду.

Відповідно до Методичних рекомендацій щодо системи управління та розкриття інформації фінансовими установами регулятор рекомендує розробляти й застосовувати внутрішні регламентуючі документи стосовно системи управління ризиками та системи внутрішнього контролю, а також включати опис усіх систем управління ризиками та внутрішнього контролю, інформацію про значущі фактори ризику, а також інформацію про наявність системи управління ризиками та її ключові характеристики до звіту про корпоративне управління [8].

До виключної компетенції наглядового органу фінансової установи рекомендується відносити такі питання (в частині управління ризиками) [8]:

- забезпечення здійснення функцій незалежного управління ризиками, пов'язаними з діяльністю фінансової установи;
- встановлення політики щодо визнання, оцінки та управління ризиками діяльності фінансової установи, типів та розмірів ризиків, що приймаються, та затвердження правил визнання, оцінки, прийняття ризиків та процедур управління ризиками.

Для визначення впливу запровадження внутрішньої системи управління ризиками у діяльності суб'єктів накопичувального пенсійного забезпечення на сценарії формування ризик-орієнтованої системи накопичувального пенсійного забезпечення використано метод аналізу ієрархій Т. Сааті [4].

Пріоритетність реалізації сценаріїв формування ризик-орієнтовної системи накопичувального пенсійного забезпечення наведено в табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Пріоритетність реалізації сценаріїв формування ризик-орієнтованої системи накопичувального пенсійного забезпечення

Інструменти регуляторного впливу та сценарії формування	Удосконалення пруденційного нагляду (макро-, мікро-) за діяльністю суб'єктів накопичувального пенсійного забезпечення	Удосконалення інструментарію для проведення внутрішнього контролю за діяльністю суб'єктів накопичувального пенсійного забезпечення	Посилення інформаційної транспарентності регуляторів	Зниження асиметричності інформації для суб'єктів накопичувального пенсійного забезпечення	Встановлення загальних вимог, вимог до капіталу та діяльності суб'єктів накопичувального пенсійного забезпечення	Запровадження внутрішньої системи управління ризиками у діяльності суб'єктів накопичувального пенсійного забезпечення	Пріоритетність за коефіцієнтом вагомості
	0,202	0,078	0,041	0,084	0,283	0,312	
Прискорений	0,583	0,592	0,698	0,592	0,592	0,281	0,498
Нейтральний	0,281	0,158	0,204	0,250	0,250	0,583	0,351
Гальмування	0,136	0,250	0,098	0,158	0,158	0,136	0,151

Результати табл. 1.1 свідчать, що найбільшу пріоритетність мають 3 інструменти регуляторного впливу: запровадження внутрішньої системи управління ризиками у діяльності суб'єктів накопичувального пенсійного забезпечення – 1-ше місце (0,312), що може служити інструментом інформаційно-аналітичного забезпечення; встановлення загальних вимог, вимог до капіталу та діяльності суб'єктів накопичувального пенсійного забезпечення – 2-ге місце (0,283); удосконалення пруденційного нагляду (макро-, мікро-) за діяльністю суб'єктів накопичувального пенсійного забезпечення – 3-тє місце (0,202).

Інструментами регуляторного впливу для формування ризик-орієнтованої системи накопичувального пенсійного забезпечення запропоновано:

- удосконалення пруденційного нагляду (макро-, мікро-) за діяльністю суб'єктів накопичувального пенсійного забезпечення;
- удосконалення інструментарію для проведення внутрішнього контролю за діяльністю суб'єктів накопичувального пенсійного забезпечення;
- посилення інформаційної транспарентності регуляторів;
- зниження асиметричності інформації для суб'єктів накопичувального пенсійного забезпечення;
- встановлення загальних вимог, вимог до капіталу та діяльності суб'єктів накопичувального пенсійного забезпечення;
- запровадження внутрішньої системи управління ризиками у діяльності суб'єктів накопичувального пенсійного забезпечення.

Запровадження внутрішньої системи управління ризиками у діяльності суб'єктів накопичувального пенсійного забезпечення сприятиме посиленню реалізації прискореного сценарію формування ризик-орієн-

товної системи накопичувального пенсійного забезпечення як найбільш пріоритетного сценарію (0,498), оскільки ймовірність реалізації – 49,8%.

Розглянуто питання запровадження внутрішньої системи управління ризиками у діяльності суб'єктів накопичувального пенсійного забезпечення відповідно до проекту Закону України «Про загальнообов'язкове накопичувальне пенсійне забезпечення».

Визначення ризик-орієнтованої системи накопичувального пенсійного забезпечення системою, що базується на змішаних складових та засадах (загальнообов'язкових та добровільних) накопичення коштів учасників цієї системи, ґрунтується на ризик-орієнтованому нагляді, що передбачає визначення, оцінку та в подальшому переоцінку, а також вжиття відповідних заходів для управління ризиками у спосіб та в обсязі, що забезпечують мінімізацію таких ризиків підтверджує доцільність запровадження внутрішньої системи управління ризиками у діяльності суб'єктів накопичувального пенсійного забезпечення, оскільки суб'єкти пенсійного забезпечення є важливим фактором її формування та розвитку, надають змогу ефективно функціонувати в умовах мінливого середовища.

Інструментами регуляторного впливу для формування ризик-орієнтованої системи накопичувального пенсійного забезпечення запропоновано: удосконалення пруденційного нагляду (макро-, мікро-) за діяльністю суб'єктів накопичувального пенсійного забезпечення; удосконалення інструментарію для проведення внутрішнього контролю за діяльністю суб'єктів накопичувального пенсійного забезпечення; посилення інформаційної прозорості регуляторів; зниження асиметричності інформації для суб'єктів накопичувального пенсійного забезпечення; встановлення загальних вимог, вимог до капіталу та діяльності суб'єктів накопичувального пенсійного забезпечення; запровадження внутрішньої системи управління ризиками у діяльності суб'єктів накопичувального пенсійного забезпечення.

Запровадження внутрішньої системи управління ризиками у діяльності суб'єктів накопичувального пенсійного забезпечення надасть змогу виробити результативну систему організації їхніх взаємовідносин задля ефективного розвитку та створення обачливих умов їхнього функціонування.

Встановлено, що запровадження внутрішньої системи управління ризиками у діяльності суб'єктів накопичувального пенсійного забезпечення посідає 1-ше місце (0,312), встановлення загальних вимог, вимог до капіталу та діяльності суб'єктів накопичувального пенсійного забезпечення – 2-ге місце (0,283); удосконалення пруденційного нагляду (макро-, мікро-) за діяльністю суб'єктів накопичувального пенсійного забезпечення – 3-тє місце (0,202).

Список використаної літератури

1. Внукова Н.М. Оптимізаційний план впровадження пенсійного проекту суб'єктом підприємництва / Н.М. Внукова, Є.О. Малишко // Бізнес Інформ. – 2015. – № 4. – С. 175–179.

2. Концепція розбудови другого рівня пенсійної системи: Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 01.06.2018 р. № 364 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://arc.nssmc.gov.ua/documents/kontseptsya-rozbudovi-drugogo-rvnya-pensyno-sistemi/?leng=eng&testing=true>

3. Кравченко М.В. Накопичувальна пенсійна система як інструмент соціального захисту громадян [Електронний ресурс] / М.В. Кравченко. – Режим доступу: <http://academy.gov.ua/ej/ej11/txts/10kmvszg.pdf>

4. Лямец В.И. Системный анализ: Вводный курс / В.И. Лямец, А.Д. Тевяшев. – 2-е изд. – Х.: ХНУРЕ, 2004. – 448 с.

5. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг: Закон України № 79-ІХ від 12.09.2019 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/79-20>

6. Про загальнообов'язкове накопичувальне пенсійне забезпечення: проект Закону України від 27.12.2019 р. № 2683 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/J101073A.html

7. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 09.07.2003 р. № 1058-ІV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>

8. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо системи управління та розкриття інформації фінансовими установами: Розпорядження Держфінпослуг від 27.12.2005 р. № 5207 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v5207486-05/ed20110407>

9. Про затвердження Положення про Державний реєстр фінансових установ: Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг від 28.08.2003 р. № 41 (зі змінами та доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0797-03>

10. Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 05.06.2014 р. № 1323-VII 5207. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/-show/1057-15>

11. Про пенсійне забезпечення: Закон України від 05.11.1991 р. № 1788-XII (із змінами та доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1788-12>

12. Стратегія розвитку пенсійної системи : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 15.12.2005 р. № 525-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/npas/25951687>

13. Толуб'як В.С. Трансформація фінансових механізмів державного управління пенсійною системою в Україні: дис. ... д-ра наук з держ. упр. зі спеціальності 25.00.02 – механізми державного управління / В.С. Толуб'як. – Київ: Національна академія державного управління при президенті України, 2012. – 479 с.

14. Bruce J. Risk Based Supervision Overview: 1st SEASON Intermediate Leadership Course on Central Bank Management & Policy, 19–31 August, 2007 [Електронний ресурс] / J. Bruce // Pacific Financial Technical Assistance Centre. – Режим доступу: http://www.pftac.org/AFSPC_new/conference_papers

15. Dymnich O. Current state of pension reform in Ukraine / O. Dymnich // Social and labour relations: theory and practice. – 2018. – Vol. 8. – № 2. – P. 75–85. DOI: [http://dx.doi.org/10.21511/slrrp.8\(2\).2018.08](http://dx.doi.org/10.21511/slrrp.8(2).2018.08).

16. Fong J.H. Determinants of second pillar pension reforms: economic crisis and globalization / J.H. Fong, M. Leibrecht // Journal of Pension Economics and Finance. – 2019. – 28 January, 1–17. DOI: <https://doi.org/10.1017/S1474747218000380>.

1.4. Формування парадигми державного регулювання фондового ринку на підставі чіткого визначення видів ризиків

Нині у світі існує велика кількість теоретичних моделей, які тією чи іншою мірою декларує державне регулювання економіки. Конкретний вибір тієї або іншої моделі для цілей практичного використання залежить від наукових і методологічних переваг, властивих тим або іншим урядам. Метою цього дослідження є опис сучасного механізму державного регулювання українського фондового ринку і оцінка пов'язаних з ним ризиків, на основі якої буде розроблено заходи з його вдосконалення.

При цьому під оцінкою будемо розуміти образ реального процесу (державного регулювання) в матеріальній або ідеальній формі, що відображає істотні властивості модельованого процесу і заміщає його в ході дослідження і управління [10] Метод оцінки ґрунтується на принципі аналогії, тобто можливості вивчення реального процесу не безпосередньо, а через розгляд подібного до нього і доступнішого процесу, його оцінки.

Таким чином, актуальність цього дослідження обумовлена: по-перше, значущістю для сучасної української економіки питань державного регулювання фондового ринку; по-друге, відсутністю комплексного дослідження теоретичних основ державного регулювання фондового ринку; по-третє, неопрацьованістю практичних питань функціонування механізму державного регулювання фондового ринку.

Для досягнення поставленої мети дослідження важливим є формулювання суті механізму державного регулювання фондового ринку, який нині не повною мірою визначений у науковій літературі. Спершу звернемося до визначення, що таке «механізм». У тлумачному словнику наводиться таке визначення: «Механізм – це система, пристрій, що визначають порядок будь-якого виду діяльності». Досліджуючи державне регулювання фондового ринку як елемент макроекономічного регулювання, ми сформулювали таку дефініцію: «державне регулювання фондового ринку – це цілеспрямований вплив держави на процеси акумуляції і перерозподілу засобів при обігу цінних паперів з метою забезпечення ефективного перебігу цих процесів та розвитку зв'язків між інвесторами і позичальниками в потрібному суспільству напрямі».

Виходячи з трактування вищезгаданих визначень, під механізмом державного регулювання фондового ринку ми розглядатимемо систему, що включає потоки, які управляють, та інформаційні, які визначають порядок регулювання, з метою забезпечення нормальної і правильної роботи ринку цінних паперів.

Будь-яка система характеризується такими якостями, як цілісність, складність і такими, які забезпечують безперервний розвиток. Усе це стосується і механізму державного регулювання фондового ринку.

Цілісність полягає в тому, що всі складові частини системи виступають як частини або елементи, спрямовані на досягнення однієї мети, що стоїть перед державним регулюванням ринку цінних паперів.

Складність проявляється в тому, що при виникненні змін у будь-якій частині відбуваються зміни в інших елементах. Інакше кажучи, усі складові елементи системи органічно пов'язані між собою.

Безперервний розвиток обумовлений динамізмом економіки в цілому, зміною економічної політики держави, напрямом інвестицій, умов господарювання організацій та іншими факторами, що викликають розширення фінансових відносин, а також взаємодію елементів механізму.

Державне регулювання ринку цінних паперів має бути гарантом надійності і доходності ринку для вітчизняних та іноземних інвесторів, а також обмежувати спекулятивні тенденції в його розвитку і спрямовувати в потрібне русло потенціал господарства країни.

Необхідно відзначити, що структура державних органів, які регулюють фондовий ринок, залежить від моделі ринку, прийнятої в країні (банківської, небанківської), ступеня централізації управління і автономії регіонів.

У цілому в Україні, на думку М.М. Кутузової, склалася змішана, поліцентрична модель фондового ринку, на якому одночасно та з рівними правами присутні комерційні банки, фондові біржі та інші фінансові інститути. Ця модель відрізняється від американської, яка має жорсткі обмеження на операції з цінними паперами (зокрема для комерційних банків), та англійської, де регулювання розвитку ринку цінних паперів здійснюють професійні учасники ринку, а роль Банку Англії обмежена регулюванням і контролем ринку державних цінних паперів. Найближчою до моделі фондового ринку України є німецька модель, де важливу роль у регулюванні ринку цінних паперів має центральний банк, Державна рада з фінансових ринків та органи виконавчої влади [7].

Будь-якій системі властива певна форма відносин, що складаються між її елементами. Особливістю системи, що являє собою механізм державного регулювання фондового ринку України, є те, що варіант моделі базується в основному на одному типі відносин: державна структура – учасник фондового ринку. Ми визначили, що учасниками фондового ринку є професійні учасники, індивідуальні інвестори, страхові й пенсійні компанії, комерційні банки, органи виконавчої влади або органи місцевого самоврядування. Крім того, для будь-якої системи характерна наявність більшої, зовнішньої у відношенні до даної, системи, що називається середовищем. Такою системою буде економіка країни в цілому.

Уряд України здійснює керівництво розвитком ринку цінних паперів через державні органи виконавчої влади: Міністерство фінансів (МФ) України, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, Національний банк України (НБУ); а також веде законодавчу діяльність, здійснюючи підготовку проектів указів та розпоряджень президента України, державних законів у сфері цінних паперів через Верховну Раду України, та призначає і контролює роботу головних виконавців з підготовки нормативних актів. Міністерство фінансів України виступає на ринку цінних паперів як [10]:

1) державний орган регулювання ринку цінних паперів, що здійснює операції на ринку цінних паперів, веде облік і звітність, встановлює правила щодо угод з фондовими інструментами;

2) представник емітента держави, що виконує від його імені функції з випуску державних цінних паперів.

Основну відповідальність за виконання вказаних функцій несе Комітет з питань державних цінних паперів і фінансового ринку МФ України.

Міністерство економічного розвитку і торгівлі України бере участь у регулюванні ринку цінних паперів у плані розробки політики формування фондового ринку в рамках загальноекономічної політики, законотворчої сфери, експертизи і узгодження створення фінансово-промислових груп.

Тісна взаємодія відбувається і з Верховною Радою України, її спеціалізованими комітетами з питань обговорення і розгляду законопроектів у сфері ринку цінних паперів.

Верховна Рада у складі двох комітетів і двох підкомітетів розробляє проекти і законопроекти у сфері ринку цінних паперів.

Комітет з бюджету, податків, банків та фінансів готує і проводить попередній розгляд проектів законів у сфері розвитку фінансових інститутів і фондового ринку. Крім того, серед завдань роботи Комітету – розгляд основних напрямів грошово-кредитної політики Національного Банку України.

Модель фондового ринку України базована на наявності важливої регулюючої функції Національного банку України.

Національний банк України (НБУ) виконує подвійну роль, будучи державним органом, що регулює фондовий ринок і одночасно професійним учасником.

У першу чергу, НБУ виступає в ролі консультанта уряду та парламентських органів, співавтором розробки законодавчих актів про фондовий ринок.

По-друге, НБУ здійснює регулюючі функції на ринку цінних паперів для комерційних банків професійних учасників ринку цінних паперів [5]:

- встановлює для банків правила здійснення операцій на ринку цінних паперів, обліку і звітності щодо угод з фондовими інструментами;
- займається реєстрацією випусків цінних паперів банків;
- регулює з МФ України випуск і обіг державних цінних паперів;
- обслуговує первинне розміщення державних цінних паперів;
- створює вторинний ринок державних цінних паперів, виступаючи на ньому фінансовим брокером, що працює за дорученням уряду;
- виконує функції депозитарію, клірингового і розрахункового центру з операцій з окремими випусками державних цінних паперів;
- виступає агентом з платежів, пов'язаних з обслуговуванням внутрішнього державного боргу у формі цінних паперів;
- веде реєстр цінних паперів банків;
- реєструє і веде реєстр акціонерних товариств-банків;
- готує фахівців через систему банківських навчальних установ;
- регулює обіг цінних паперів – валютних цінностей.

По-третє, виступаючи одним з професійних учасників фондового ринку НБУ, здійснює купівлю-продаж цінних паперів, використовуючи при цьому один з інструментів грошово-кредитної політики операції на відкритому ринку. НБУ є головним розробником основних напрямів єди-

ної державної грошово-кредитної політики України. Грошово-кредитна політика – це складова частина економічної політики держави, спрямована на боротьбу з інфляцією, підтримку курсу національної валюти, нормальних фінансових умов функціонування ринку.

Механізм дії операцій на відкритому ринку базується на тому, що НБУ купує або продає цінні папери, збільшуючи або зменшуючи резерви комерційних банків, тим самим розширюючи або стискаючи грошову пропозицію, при цьому впливаючи на банківську ліквідність. Тобто метою операцій на відкритому ринку є регулювання обсягів грошової маси, що є в обігу. Особливість операцій на відкритому ринку полягає в тому, що вони проводяться не за ринковими процентними ставками, а відповідно до заздалегідь встановленого курсу. Процентні ж ставки встановлюються Національним банком диференційовано, залежно від терміновості державних цінних паперів.

За роботу на фондовому ринку відповідають два підрозділи головного апарату Банку України – Департамент операцій на фінансових ринках і Департамент забезпечення і контролю операцій на фінансових ринках. Необхідно відзначити, що серед інститутів, що займаються проведенням грошово-кредитної політики, і Міністерство фінансів України [2].

Роль безпосереднього регулятора українського фондового ринку виконує Національна комісія з питань регулювання ринку фінансових послуг (НКЦПФР). НКЦПФР є державним органом виконавчої влади і здійснює функції з контролю і нагляду за фінансовими ринками. НКЦПФР здійснює свою діяльність безпосередньо і через свої територіальні органи. Національна комісія з питань ринку фінансових послуг має 7 територіальних органів і 19 територіальних відділів [9].

Особливе становище НКЦПФР в системі органів державної влади обумовлюється прямим підпорядкуванням Уряду України.

У той же час НКЦПФР, на нашу думку, не можна вважати класичним прикладом мегарегулятора. Цей орган поєднує в собі усіх, хто так або інакше, брав участь у регулюванні фондового ринку. Але це зовсім не означає, що знову не потрібно робити якісь узгодження з іншими відомствами. Та й усередині НКЦПФР доводиться погоджувати дії між окремими підрозділами цієї служби.

У низці країн нагляд над усіма інститутами фінансового ринку, включаючи банки, страхові компанії та аудит, концентрується в одному органі. Це відбувається на вищій стадії взаємопроникнення бізнесів. Організуються фінансові холдинги, банки починають займатися страховим та інвестиційним бізнесом. Сьогодні українські банки – активні учасники ринку цінних паперів. Діяльність НКЦПФР, як показує практика, явно перетинається з НБУ за функціями контролю за діяльністю на цьому ринку.

НКЦПФР має встановлювати норми і контролювати їх виконання.

Державна участь у регулюванні фондового ринку потрібна, оскільки цей ринок є масштабним і ризикованим для фінансової безпеки країни. Особливо активну участь держава має брати в розробці концепції розви-

тку фондового ринку, встановлюючи розумні й одночасно жорсткі правила і норми для учасників ринку цінних паперів.

Регулювання ринку цінних паперів держава здійснює безпосередньо – адміністративно та побічно – економічно.

Адміністративне (нормативно-правове) регулювання держави полягає [5]:

- у встановленні обов’язкових вимог до всіх учасників;
- реєстрації учасників ринку та усіх видів цінних паперів, що емітуються ними;
- ліцензуванні професійної діяльності всіх учасників ринку;
- забезпеченні гласності і рівної інформованості всіх учасників;
- підтримці правопорядку.

Непряме (економічне) управління ринку цінних паперів держава здійснює через економічні важелі, що перебувають у його розпорядженні, та капітали:

- систему оподаткування (пільги, звільнення);
- грошову політику (процентні ставки, бони та відсотки);
- державні капітали (державний бюджет, позабюджетні фонди, інші фінансові ресурси);
- державну власність і ресурси (державні підприємства, фонди, природні ресурси землі).

НБУ і Міністерство фінансів України здійснюють змішане регулювання, тобто впливають на фондовий ринок як адміністративно, так і економічно. Інші органи державної влади використовують важелі прямого впливу.

Ринок цінних паперів, як і інші ринки, функціонує за допомогою взаємодії двох структурних елементів – пропозиції і попиту, та держави, що регулюють функції, спрямовані на забезпечення збалансованості такої взаємодії, недопущення надмірного відриву одного елемента від іншого за обсягом, складом, структурою. Це потребує максимально повного виявлення факторів попиту і пропозиції, урахування їх в реалізуючому механізмі.

Держава, виступаючи в ролі емітента цінних паперів (Міністерство фінансів України та НБУ, органи влади суб’єктів України), переслідує мету забезпечення державних потреб у грошових коштах без використання інфляційних інструментів, тобто без додаткової (незабезпеченої) емісії грошей, а також не вдаючись до зовнішніх запозичень (оскільки зростання внутрішнього боргу прийнятніше за зростання зовнішнього). Оскільки дефіцит державного бюджету – типове явище світової практики, емісійна діяльність держави набула у багатьох країнах стійкого характеру.

Попит на цінні папери також регулюється державою з орієнтацією на фактори його формування та динаміки. Сильний вплив на попит формує рівень доходу покупців цінних паперів – юридичних і фізичних осіб. Держава безпосередньо впливає на рівень оплати праці зайнятого населення, особливо у бюджетному секторі, рівень соціальних виплат (пенсій, допомоги і т. д.) [4].

Наступні за значущістю фактори попиту – ринкова вартість цінних паперів і розмір доходу, який може отримувати їх власник (дивіденди акцій, відсотки облігацій), терміни, періодичність виплати доходів. Відносно сво-

їх цінних паперів держава управляє цими чинниками, співвідносивши параметри цінних паперів, їх емісії, погашення з кон'юнктурними параметрами ринку (попиту і пропозиції). Що стосується корпоративних та регіональних цінних паперів, держава робить вплив на ці фактори лише побічно, використовуючи відповідні стійкі економічні залежності, наприклад, між динамікою позикового банківського відсотка і курсом акцій: з підвищенням ставки банківського відсотка курс акцій знижується, при зниженні – підвищується.

Фондовий ринок – багатогранний об'єкт державного регулювання порівняно з іншими фінансовими ринками. Це проявляється в тому, що існує велика різноманітність видів цінних паперів. Для кожного виду характерна специфічна технологія функціонування (випуску, обігу, отримання доходів, термінів існування і т. д.). Міра ризику операцій з цінними паперами порівняно з валютними і грошовими операціями також відносно більш висока, що обумовлюється великим складом учасників фондового ринку (юридичних і фізичних осіб) і різноманітністю взаємозв'язків між ними, відмінностями в стабільності їх економічного стану, різним юридичним статусом тощо. Тому державне регулювання фондового ринку має бути спрямоване на зниження загального ризику фондового ринку.

Вивчивши види ризиків [4, 7, 10], властивих фондовому ринку, необхідно виділити такі типи ризиків, що властиві механізму державного регулювання та на які держава може прямо або побічно впливати.

Необхідно відзначити, що існує декілька постулатів, які стосуються всіх видів ризику:

- управління рівнем ризиків не обов'язково означає покривати їх. Одне з основних положень теорії ризиків свідчить, що керівництво фінансової організації має прагнути не до мінімального ризику, а до його оптимального рівня. Наявність мінімального ризику знижує вірогідність отримання високого або достатнього прибутку; максимальний ризик підвищує вірогідність отримання максимального прибутку, але і створює передумови для виникнення максимальних збитків;
- оптимальний рівень ризику забезпечує оптимальну вірогідність отримання необхідного прибутку і оптимальну вірогідність отримання збитків. Іншими словами, ті організації, які хочуть мати прибуток і бути «лідерами» або «зірками», мають прагнути до певного оптимального балансу між рівнем взятих на себе ризиків і рівнем прибутку;
- покриття ризику завжди пов'язане з певними витратами;
- розмір статутного капіталу недержавної фінансової організації, її рейтинг і рівень ліквідності пов'язані (кореляційно-регресійний) з рівнем гранично допустимого ризику;
- розмір планового і/або необхідного прибутку для виживання фінансової організації не має бути пов'язаний безпосередньо з проведенням ризикової стратегії і політики.

Отже, усі ризики механізму державного регулювання можна поділити на дві групи, безпосередньо пов'язані зі здійсненням державного регулювання країни і фондового ринку і ризики, властиві діяльності держави, здійснюваній на фондовому ринку, де вона виступає як емітент цінних паперів.

До першої групи ризиків ми віднесемо так звані макроекономічні ризики: ризик країни, політичний, правовий, валютний, інфляційний і ризик шахрайства.

Ризик країни – це ризик вірогідності фінансових втрат, які можуть виникнути при здійсненні операцій на ринку цінних паперів окремої країни, в нашому випадку України. Ризик країни за своїм економічним змістом є зовнішнім ризиком. Ризик країни робить самостійний вплив на ефективність фондових операцій незалежно від конкретної діяльності окремих учасників ринку цінних паперів. Ризик країни залежить від сукупності економічних, політичних, соціальних, екологічних, історичних факторів, що визначають вірогідність отримання доходів або зазнання збитків від вкладень в українські цінні папери. На ризик країни впливає загальна оцінка становища країни у світовій економіці, політична і економічна ситуація в країні, рівень розвитку ринку цінних паперів. Великий вплив на рівень ризику країни інвестора робить конкретний фінансовий стан емітента, його галузева і територіальна приналежність, у тому числі держави.

Тісний взаємозв'язок з ризиком країни має політичний ризик. Це ризик фінансових втрат у зв'язку зі зміною політичної системи або розстановки політичних сил у суспільстві, політичною нестабільністю тощо.

Ризик законодавчих змін (правовий ризик) – ризик втрат від вкладень в цінні папери у зв'язку зі змінами їх курсової вартості, ліквідності тощо, викликаними появою нових або зміною існуючих законодавчих норм (закони, укази президента країни, НКЦПФР, Уряду України, НБУ, Мінфіну України та ін.).

Інфляційний ризик – ризик того, що за високої інфляції доходи, що отримуються інвесторами від цінних паперів, знецінюються (з точки зору реальної купівельної спроможності) швидше, ніж ростуть. Динаміка ризику інфляції, передусім, змінює стратегію учасників фондового ринку. Різка динаміка ризику інфляції веде за собою зростання процентного ризику, ризику ліквідності, а отже, підвищення ризику репутації.

Валютний ризик – ризик, пов'язаний з вкладеннями у валютні цінні папери, обумовлений змінами валютного курсу. Цей вид ризику обумовлений розвитком ринків капіталу і фінансових установ на фоні стирання географічних меж при здійсненні фінансових угод і операцій. Таким чином, соціальна і економічна політика однієї країни робить вплив на рівень валютного ризику іншої країни.

Ризик шахрайства – ризик того, що держава зазнає втрат у результаті легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, учасниками фондового ринку.

Коли держава на ринку цінних паперів виступає емітентом, виникає, на наш погляд, друга група ризиків, яких існує п'ять видів: кредитні, процентні, ліквідності, ринкові і ризики залежності від міжнародних ринків капіталів.

Кредитний (борговий) ризик – ризик того, що емітент, який випустив боргові цінні папери, виявиться не в змозі виплачувати за ними відсотки або основну суму боргу.

Процентний ризик – ризик втрат, яких можуть зазнати інвестори і емітенти у зв'язку зі змінами процентних ставок на ринку.

Основну роль у системі процентних ставок відіграє офіційна ставка рефінансування, яка в нашому випадку визначається НБУ. Шляхом зміни офіційної процентної ставки органи «фінансової» влади проводять певну грошово-кредитну політику, впливають на обсяг і структуру грошової маси та рівень інфляції в країні. Офіційна процентна ставка може бути позитивною, якщо її рівень вищий за рівень інфляції, і негативною, якщо її рівень не встигає за зростанням інфляції. Офіційна, базова процентна ставка є основою для формування системи ринкових процентних ставок.

Ризик ліквідності – це здатність державних фондowych активів оперативно обертатися в готівку.

Ринковий ризик пов'язаний з невизначеністю коливань ринкової кон'юнктури: валютним і процентним ризиками, ризиком ліквідності і чутливістю до цих коливань. Урахування ринкового ризику потрібне, оскільки це дозволяє чітко структурувати проблеми ринку цінних паперів і впливати на аналіз ситуацій і вибір ефективного управління.

З ринковим ризиком тісно пов'язаний ризик залежності від міжнародних ринків капіталів, оскільки фондовий ринок чітко реагує на зміну цін на світовому рівні за допомогою їх впливу на формування попиту та пропозиції на національному фондовому ринку.

Таким чином, на наш погляд, удосконалення регулювання фондового ринку має бути спрямоване на оптимальне поєднання раннього запобігання кризам та оцінки ризиків виникнення криз. Причому, передусім, необхідно проаналізувати загрози, що зумовлюють настання того або іншого ризику, які називаються ризикоутворюючими факторами.

Нами виділено такі ризикоутворюючі фактори: недостатня визначеність макроекономічної політики України, зміна курсу гривні у відношенні до провідних світових валют, рівень інфляції, недоліки інфраструктури фондового ринку, стан світових ринків капіталів, енергоносіїв та вуглеводневої сировини, зміна ставки рефінансування, а також процентних ставок на світовому фінансовому ринку, переважання нерезидентів на національному фондовому ринку, політична обстановка в країні, психологічні фактори, проведення великих угод, сфера управління.

Вказані ризикоутворюючі фактори провокують виникнення певних ризиків, причому частина факторів-загроз створюють умови для появи одного ризику, а частина факторів-загроз є інтегральними ризикоутворюючими факторами, що сприяють виникненню низки ризиків.

Аналіз і оцінка виявлених ризикоутворюючих факторів дає можливість запобігти кризовим потрясінням на фондовому ринку. Важливо якісно провести прогнозування розвитку внутрішніх і зовнішніх факторів-загроз, що визначають ризик виникнення кризи, та провести комплекс превентивних заходів. Система запобігання кризам, на наш погляд, має бути встановлена в законодавчому порядку, а повноваження органів, що здійснюють її функціонування, повинні мати чіткі положення.

Список використаної літератури

1. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України. База даних [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db>
2. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України. Власники крупних пакетів акцій ПрАТ «Фондова біржа ПФТС» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/owners/21672206/2010/2>
3. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України. Власники крупних пакетів акцій ПАТ «УКРАЇНСЬКА БІРЖА» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/owners/36184092/2008/4>
4. Бірюк С.О. Еволюція міжнародного фондового ринку в період кризових потрясінь / С.О. Бірюк // Управління сучасним містом. – 2012. – № 1/4 (45/48). – С. 124–129.
5. Закон України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» від 30.10.1996 № 448/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/448/96-%D0%B2%D1%80>
6. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 № 3480-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>
7. Кутузова М.М. Трансформація фондового ринку як фактор росту економіки України [Електронний ресурс] / М.М. Кутузова // Економічний форум. – 2014. – № 4. – С. 230–236. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-rp^esgo_2014_4_38.paT
8. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. Про затвердження Положення про саморегулювні організації професійних учасників фондового ринку (Із змінами, внесеними згідно з Рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку N 1609 (z1350-11) від 08.11.2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0458-09
9. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nssmc.gov.ua
10. Фондовий ринок: навч. посіб. / В.М. Діденко, М.М. Свердан, В.П. Булат, О.М. Грубляк; за ред. В.М. Діденка; Буков. держ. фін. акад. – Чернівці: Наші книги, 2010. – 619 с.

Розділ 2

ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ І ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ РЕСУРСІВ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ НА РІВНІ ГАЛУЗЕВИХ ЕКОНОМІЧНИХ СТРУКТУР

2.1. Інноваційний розвиток фінансових технологій

Розвиток ринкових відносин у нестабільних умовах України та розширення самостійності суб'єктів господарювання призвели до усвідомлення чіткої залежності як держави в цілому, так і конкретного підприємства та фінансової установи від змін зовнішнього середовища. Саме тому банківські установи і підприємства починають усе частіше використовувати у своїй діяльності фінансові технології, що дають змогу швидше обробляти інформацію, удосконалювати свої продукти, переходити в режим онлайн.

В епоху цифрової трансформації, коли регуляторні органи заохочують до імплементації інновацій, а нові цифрові технології та диджиталізація надають можливість покращити та персоналізувати обслуговування клієнтів, фінансові технології стають невід'ємною частиною діяльності як банківських установ, так і підприємств.

На сьогодні існує 10 основних фінансових технологій, які розвиваються і вдосконалюються щороку, а саме: інтерфейси програмування додатків (Application Program Interface, API), штучний інтелект (Artificial intelligence, AI), машинне навчання (Machine learning), інтернет речей (Internet of Things, IoT), великі масиви даних (Big Data analytics), технології розподіленого доступу (Distributed ledger technology, DLT), розумні контракти (Smart contracts), хмарні технології (Cloud computing), криптографія (Cryptography), біометрія (Biometrics) [1].

Інтерфейси програмування додатків (Application Program Interface, API) – це інтерфейси зв'язку між різними частинами комп'ютерної програми, призначені для спрощення впровадження та обслуговування програмного забезпечення.

Штучний інтелект (Artificial intelligence, AI) – це унікальний продукт технічного прогресу, що дає змогу машинам вчитися, використовуючи людський і власний досвід, пристосовуватися до нових умов у межах сво-

го застосування, виконувати різнопланові завдання, які тривалий час були під силу лише людині, прогнозувати події й оптимізувати ресурси різного характеру.

Машинне навчання (Machine learning) – це підгалузь штучного інтелекту в галузі інформатики, яка часто застосовує статистичні прийоми для надання комп'ютерам здатності «навчатися» (тобто, поступово покращувати продуктивність у виконанні певного завдання) з даних, без того, щоби бути програмованими явно.

Інтернет речей (Internet of Things, IoT) – це глобальна мережа підключених до Інтернету фізичних пристроїв – «речей», оснащених сенсорами, датчиками і пристроями передавання інформації.

Великі масиви даних (Big Data analytics) – означення структурованих і неструктурованих даних величезних обсягів і значного розмаїття, що піддаються ефективній обробці програмних інструментів, які горизонтально масштабуються та з'явилися наприкінці 2000-х років, і альтернативних традиційних систем управління базами даних і рішенням класу рішень Business Intelligence.

Технології розподіленого доступу (Distributed ledger technology, DLT) забезпечують поділ застосувань на: 1) презентаційні компоненти (клієнти); 2) компоненти прикладної логіки (сервер застосувань); 3) компоненти доступу до даних (сервер БД).

Розумні контракти (Smart contracts) – різновид угоди у формі закодованих математичних алгоритмів, укладення, зміна, виконання і розірвання яких можливе лише з використанням комп'ютерних програм (блокчейн-платформ) у межах мережі Інтернет.

Криптографія (від грецького κρυπτός – прихований і gráphein – писати) – шифрування, наука про математичні методи забезпечення конфіденційності інформації.

Поштовхом розвитку фінансових технологій в Україні стала криза 2008 р., після якої банки всіх країн світу були змушені адаптуватися до нових умов. Регулятори посилили вимоги до капіталу банків, запровадили нові стандарти управління ризиками та більш суворі вимоги до виконання процедур KYC (Know Your Customer – процедура ідентифікації клієнтів, яка відома як «Знай Свого Клієнта») та AML (Anti Money Laundering – процедура протидії відмиванню грошей).

Використання програмних продуктів у фінансах допомагає спеціалістам швидше вирішувати поставлені завдання і більше уваги приділяти проблемним питанням. Але більшість науковців стверджують, що в майбутньому штучний інтелект взагалі зможе самостійно вирішувати завдання і працювати без людей.

В Україні розвиток фінансових технологій активно почався в 2015 р., коли на ринку з'явилися близько 58% фінтех-стартапів.

Якщо проаналізувати статистику за 2018 р., то ми можемо констатувати, що 25% завдань на підприємствах за допомогою штучного інтелекту використовують аналітики, які займаються прогнозуванням, 22% штуч-

ного інтелекту використовується у машинному навчанні, 14% обробка або генерація природної мови та розпізнання голосу, 11% як помічники і чат-боти, а також системи діагностики, рекомендацій і персоналізації.

На сьогодні розвиток таких технологій активно підтримує Національний банк України, яким затверджено Комплексну програму розвитку фінансового сектору України до 2020 року (Постанова № 391 від 18.06.2017).

Також існує велика підтримка з боку підприємств. Станом на серпень 2019 р. у сфері фінансових технологій в Україні працює понад 100 компаній, більшість з них розпочали свою діяльність за останні три роки. Близько 63% підприємств фінансуються за власний рахунок. На міжнародний ринок вийшли 43% бізнесів з тих, хто працює тільки в Україні, 73% планують у найближчому майбутньому вийти на закордонні ринки. Найпопулярнішим напрямом роботи є платежі та мобільні гаманці.

Основні напрями, в яких працюють фінтех-компанії, наведено на рис. 2.1.

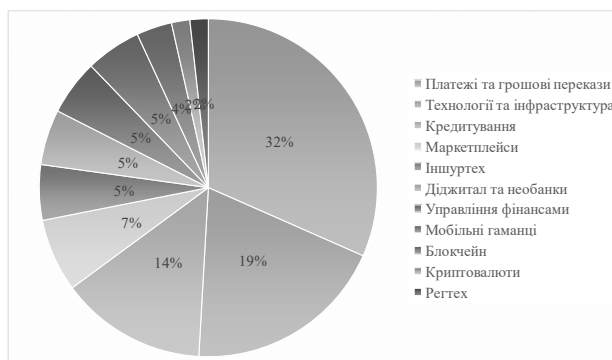


Рис. 2.1. Напрями фінтех-компаній у 2018 р.

Аналіз залученості українських банків до співпраці з фінтех-компаніями, який проводився у 2019 р. серед 11 установ, показів, що серед основних банків, які підтримують розвиток фінансових технологій в Україні є Приватбанк, Ощадбанк, Укргазбанк, Райффайзен банк Аваль, Альфа-банк, Укрсиббанк, ПУМБ, Credit Agricол, ОТП, ТасКомБанк, Мегабанк. Аналіз результатів подано в табл. 2.1.

З табл. 2.1 бачимо, що спільні проекти не готовий на поточний момент проводити з фінтех-компаніями тільки ПриватБанк. Практично всі банки дали відповідь «так». І два банки – Credit Agricole і ТасКомБанк – планують такий вид діяльності. Тобто банки частіше ведуть спільні проекти, ніж розвивають власні «центри інновацій».

Таблиця 2.1

**Аналіз залученості українських банків до співпраці
з фінтех-компаніями у 2019 р**

Назва банку	Спільні проекти	Власна розробка інноваційних проектів	Власна інкубація / акселерація	Інвестиції в стартапи
ПриватБанк	—	+	*	—
Ощадбанк	+	*	—	—
Укргазбанк	+	+	—	—
Райффайзен Банк Аваль	+	+	*	—
Альфа-Банк	+	+	-	—
Укрсиббанк	+	—	+	—
ПУМБ	+	+	—	—
Credit Agricole	*	+	*	—
OTP Bank Ukraine	+	—	+	—
ТасКомБанк	*	+	—	—
Мегабанк	+	+	—	—

Примітка. + так, — ні, * планується.

У власній розробці інноваційних проектів зацікавлені 8 банків з 11. У власних інкубаціях / акселераціях зацікавлені тільки два банки – це Укрсиббанк та OTP Bank Ukraine. Інші банки або планують, або не цікавляться такою співпрацею. Таким чином, слід зазначити, що в основному банки залучаються як спільні проекти, запроваджують власні розробки. Що стосується вкладання інвестицій, то банки ще не ризикують вкладати кошти в такі проекти.

Аналіз країн, які інвестують кошти у фінансові технології, показав, що в 2019 р. можна виділити 10 основних за обсягом інвестицій у фінтех (рис. 2.2).

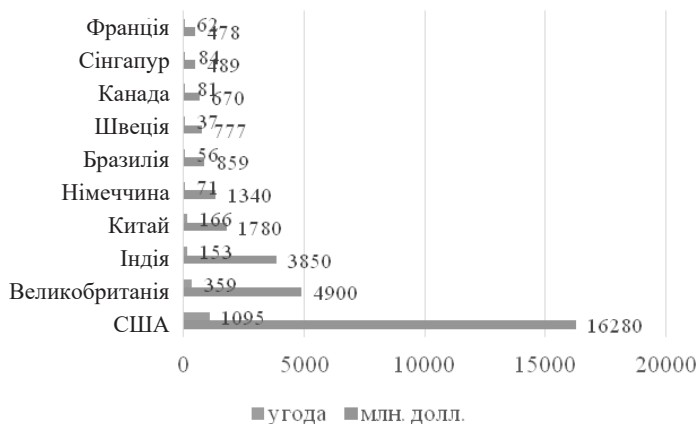


Рис. 2.2. Рейтинг країн щодо інвестицій у фінансові технології у 2019 р.

Як показує рис. 2.2, серед лідерів щодо інвестування у фінансові технології є: США з обсягом інвестицій \$16,28 млрд, 1095 укладених угод, Великобританія – \$4,9 млрд, 359 угод; Індія – \$3,85 млрд, 153 угод; Китай – \$1,78 млрд, 166 угод; Німеччина – \$1,34 млрд, 71 угода; Бразилія – \$859 млн, 56 угод; Швеція – \$777 млн, 37 угод; Канада – \$670 млн, 81 угода; Сінгапур – \$489 млн, 84 угоди; Франція – \$478 млн, 62 угоди.

З рис. 2.3 бачимо, що в основному інвестиції спрямовуються в банківський сектор. Основне спрямування коштів відбувається на розвиток технологій у кредитуванні, платежів, банківських технологій.

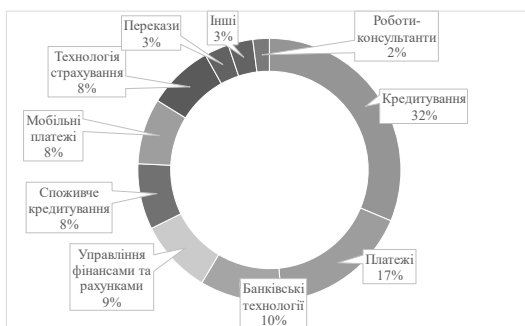


Рис. 2.3. Інвестиції у фінтех-компанії

Джерело: Global State of FinTech PWC 2017.

Якщо аналізувати питання щодо частки населення країн, яке користується послугами фінтех-компаній, то спостерігаємо таку ситуацію. Згідно з даними опитування компанії Ernst & Young, в якому взяли участь більше 22 000 споживачів, які активно користуються цифровими сервісами, середній рівень проникнення послуг FinTech становить 33%. На рис. 2.4 відображено частку користувачів фінтех-послуг у загальній кількості населення, яке активно застосовує цифрові технології.

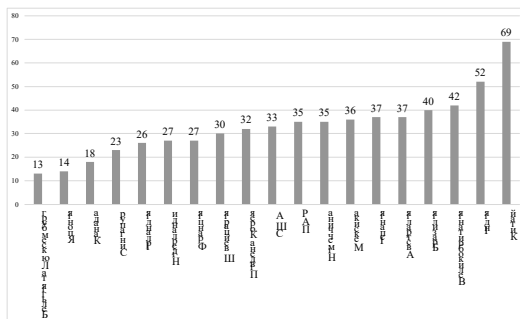


Рис. 2.4. Частка користувачів фінтех-послуг у загальній кількості населення, яке активно застосовує цифрові технології, %

Складено автором за даними [7; 8].

Також цікавим фактом є те, що серед засновників компаній, що розвивалися в Україні, є банкіри, інженери, ІТ-фахівці. При цьому 65% компаній фінансуються засновниками, а топ-менеджмент сформований з колишніх співробітників ПриватБанку, ПУМБ, Райффайзен Банку Аваль, Універсал Банку. Згідно з дослідженням 73% фінтех-компаній створюють сервіси для масового сегмента, 19 – для середнього та малого бізнесу, 8% – інші; 38,5% всіх сервісів розвиваються в напрямі платежів та грошових переказів, 19% – кредитування та мікрокредитування для P2P, B2C, P2B [7; 9].

Основними трендами серед фінансових технологій є послуги через мобільний телефон, фінансові послуги та соціальні мережі, альтернативні види платежів, маркетплейси, нові бізнес-моделі, штучний інтелект, цифрова ідентифікація та біометрія, відкриті API. Характеристику зазначених продуктів наведено в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Характеристика трендів фінансових технологій

Вид фінансової технології	Характеристика
Послуги через мобільний телефон	За допомогою мобільних додатків відбувається одержання фінансової інформації, здійснюються платежі, є можливість користуватися цілим спектром мобільних фінансових послуг
Фінансові послуги та соціальні мережі	Запроваджуються технології вивчення профілю людей, створюються чат-боти, інтерактивні платформи як стандарт обслуговування клієнтів, що допомагає краще інформувати та навчати споживачів
Альтернативні види платежів	Включає платіжні термінали, безконтактні та мобільні платежі, QR-платежі, електронні та цифрові гаманці, а також криптовалюти
Маркетплейси	Надання кредитів клієнтам через посередницькі цифрові платформи, які поєднують кредиторів з позичальниками, з використанням власних коштів таких платформ або ж прямим кредитуванням між учасниками (платформи прямого кредитування у форматі P2P та онлайн балансове кредитування)
Нові бізнес-моделі	Використання платформ-агрегаторів послуг, які будуть пропонувати користувачу всі послуги безкоштовно або за невелику плату, банкам потрібно буде змінити умови за своїми продуктами: тепер кожен сервіс має самостійно приносити банку прибуток та ще й бути конкурентним на ринку
Штучний інтелект	Використовується для автоматизації важливих банківських послуг, оскільки роботи «навчаються» та постійно вдосконалюються, щоб виконувати поставлені завдання ще більш якісно
Цифрова ідентифікація та біометрія	Використання механізмів цифрової ідентифікації на основі біометричних даних. Біометрія включає ідентифікацію за голосом, відбитком пальця або розпізнаванням обличчя
Відкриті API	Відкриті інтерфейси програмування додатків (API) спрощують для розробників створення нових додатків. Саме завдяки відкритим API комп'ютери можуть «спілкуватися» між собою

Отже, бачимо, що за допомогою досягнення домовленості і співпраці API банки та фінтех-компанії можуть зміцнити свої взаємодоповнюючі сильні сторони і покращити враження клієнтів від обслуговування більш ефективно, аніж працюючи поодиноці.

Згідно з проведеним дослідженням бачимо, що ринок фінансових технологій розвивається доволі швидко. Населення не встигає за такими змінами або не вистачає часу на їх аналіз, або взагалі немає потреби в їх аналізі. Але багато вчених зазначають, що такі швидкі зміни будуть впливати на професії і більша частина спеціальностей просто зникне з ринку.

22 жовтня 2019 р. консалтингова компанія McKinsey оприлюднила дослідження банківської галузі, в якій експерти передбачили закриття багатьох банків у світі. Аналітики впевнені, що їх витіснять IT- та фінтех-компанії. Доповідь мала назву: «The last pit stop? Time for bold late-cycle moves («Останній піт-стоп? Час для сміливих кроків»).

Аналітики говорять про те, що банкам необхідно переосмислювати свої бізнес-моделі. Винахідливі, ймовірно, стануть лідерами в наступному циклі. Інші ризикують залишитися виносками на полях історії, – повідомляється у звіті.

Використання фінансових технологій має як позитивні риси, так і негативні, що подані в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Переваги та недоліки фінансових технологій

Переваги	Недоліки
Швидкість і простота	Недостатня врегульованість
Великий вибір	Спонтанні рішення
Вигідніші умови на послуги	Технологічні ризики
Послуги під кожного споживача	Обмежена кількість громадян

Серед основних переваг фінансових технологій можна виділити:

- швидкість і простоту – оскільки фінансові послуги постачаються через Інтернет, користувачі мають змогу легко і швидко їх отримати;

- великий вибір – існує велике розмаїття послуг, які надаються на вибір споживачам. Крім того, вони можуть їх обрати в будь-якій точці світу;

- вигідніші умови на послуги – на відміну від традиційних послуг, фінтех-компанії мають привілеї в тому, що їм не потрібно відкривати офіси і бути присутніми фізично. Оскільки послуги надаються через мережу Інтернет, і витрати в них менші;

- послуги під кожного споживача – технологія дозволяє фінтех-компаніям аналізувати кожного споживача і підлаштовуватися під

нього, що дає можливість запропонувати більш сучасні та потрібні послуги саме конкретному споживачу або їх групі.

Серед недоліків виділимо такі:

- недостатня врегульованість – оскільки галузь ще досить нова, відсутнє чітке регулювання фінансових технологій;

- спонтанні рішення – як правило, споживачі фінансових послуг мають обмежений час, тому можуть швидко та необдумано приймати рішення;

- технологічні ризики – при роботі з фінтех-компанією споживачі надають особисті дані, що можуть бути використані не за призначенням;

- обмежена кількість громадян – послугами фінтех-компаній можуть користуватися ті громадяни, які володіють інтернетом, гаджетами і комп'ютером.

Отже, згідно з результатами дослідження бачимо зацікавленість як банків, так і підприємств у розвитку фінансових технологій, але їх використання потребує вкладання великих коштів. Основними сферами співпраці банків та фінтех-компаній, на думку експертів, у найближчий рік будуть платіжні сервіси, системи штучного інтелекту, великі дані, автоматизація бізнес-процесів та кібербезпека [3].

Основними причинами, що не дають активно розвиватися фінансовим технологіям в Україні, є недостатня юридична база, надмірна регульованість, недостатній рівень фінансової грамотності населення, що критично ставиться до процесу диджиталізації.

Список використаної літератури

1. Поченчук Г.М. Фінансові технології: розвиток і регулювання [Електронний ресурс] / Г.М. Поченчук. – Режим доступу: http://economyandsociety.in.ua/journal/13_ukr/200.pdf

2. Каталог фінтех-компаній України 2019 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://drive.fintechua.org/FintechCatalog19Ukr.pdf>

3. Фінтех-2019: дослідження українського ринку фінансових технологій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/tend/tend1139.html>

4. Фінтех в Україні: тенденції, огляд ринку та каталог [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://data.unit.city/fintech/fgt34ko67mok/fintech_in_Ukraine_2018_ua.pdf

5. Жердецька Л.В. Розвиток фінансових технологій: загрози та можливості для банків [Електронний ресурс] / Л.В. Жердецька, Д.І. Гординський. – Режим доступу: http://economyandsociety.in.ua/journal/10_ukr/101.pdf

6. Поченчук Г.М. Фінансові технології: розвиток і регулювання [Електронний ресурс] / Г.М. Поченчук. – Режим доступу: http://economyandsociety.in.ua/journal/13_ukr/200.pdf

7. Дудинець Л.А. Розвиток фінансових технологій як фактор модернізації фінансової системи [Електронний ресурс] / Л.А. Дудинець. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/22-2018/149.pdf>

8. FinTech adoption rates across 20 markets [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ey.com/gl/en/industries/financial-services/ey-fintech-adoption-index>.

9. FinTech Ukraine 2017: матеріали конференції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mind.ua/publications/20178132-fintech-v-ukrayini-yak-jomu-obijti-banki-ta-na-chomu-zaroblyati>

10. Савченко Т.Г. Поточні тренди розвитку фінансових технологій [Електронний ресурс] / Т.Г. Савченко, А.В. Татарко. – Режим доступу: <https://visnyk.fem.sumdu.edu.ua/media/attachments/2020/03/04/8-56-64.pdf>

11. Постанова Про затвердження Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року станом на 16.01.2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0391500-15>

12. Що таке фінтех і як він впливає на ваше життя вже сьогодні? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/projects/fintech/2018/12/5/641431/>

13. Global banking annual review 2019: The last pit stop? Time for bold late-cycle moves [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/global-banking-annual-review-2019-the-last-pit-stop-time-for-bold-late-cycle-moves>

2.2. Формування парадигми та концепції державного регулювання інвестиційної діяльності

Поступальний розвиток людського суспільства у ХХІ ст. стикається з низкою суттєвих перепон, пов'язаних, перш за все, з нерівномірністю економічного зростання світової економіки. Ця нерівномірність стосується як якісних, так і кількісних диференціацій економіки за територіальною, галузевою, інфраструктурною ознаками. Відбувається трансформація як закономірностей розвитку складних соціально-економічних систем у сенсі набуття ними нових якісних і кількісних характеристик, так і трансформація сприйняття цих закономірностей. Таким чином, існуючі підходи щодо управління розвитком соціально-економічних систем, що впливають з детермінованого світосприйняття, з так званої індустріальної ціннісної парадигми суспільного розвитку, втрачають свою дієвість.

У сучасних умовах стало очевидним, що проблеми економічного розвитку не можуть розглядатися окремо, оскільки існує тісний взаємний зв'язок між загальним економічним зростанням (на національному, регіональному, глобальному рівнях) і системними змінами у суспільстві. З розвитком суспільного виробництва дедалі більшою мірою зростає взаємний вплив окремих субсистем суспільства одна на одну. Будь-який розгляд питань суспільного розвитку без урахування системних факторів, закономірностей, які регулюють функціональний зв'язок «суспільство (цивілізація) – економіка», може призвести до небажаних економічних і соціальних наслідків. Усвідомлення обмеження соціально-економічного розвитку за рахунок системних факторів привело до формування нової парадигми суспільного розвитку – постіндустріальної [3] (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Порівняння двох ціннісних парадигм суспільного розвитку

Ознаки порівняння	Ціннісна парадигма	
	Індустріальна	Постіндустріальна
1. Ставлення до природи	Утилітарне ставлення до природи: – використання природи як фактора виробництва; – панування людини над природою; – економічне зростання важливіше за захист навколишнього середовища	Визнання самоцінності природи: – благоговіння перед природою; – взаємозв'язок людини і природи; – захист навколишнього середовища важливіший за економічне зростання
2. Ставлення до ризику	Прийнятність ризику заради максимізації багатства: – абсолютизація науки і технологій як вищого блага; – форсування ядерної енергетики; – дерегулювання, ринок, індивідуальна відповідальність за ризик	Прагнення уникнути ризику: – суспільне прийняття тези: наука і технології не завжди блага; – відмова від подальшого розвитку ядерної енергетики; – державне регулювання з метою захисту природи і людини

Закінчення табл. 2.4

Ознаки порівняння	Ціннісна парадигма	
	Індустріальна	Постіндустріальна
3. Ставлення до меж зростання	Ігнорування меж зростання: – ресурси вважають практично необмеженими; – проблема зростання чисельності населення не вирішується; – пріоритетом суспільного розвитку є зростання виробництва і споживання	Визнання існування меж зростання: – визнання обмеженості ресурсів і вразливості екосистем; – визнання існування демографічних загроз суспільству та природи; – заощадження ресурсів і збереження екосистеми Землі
4. Ставлення до суспільного устрою і управління	Повне прийняття існуючого суспільства. Орієнтири його розвитку: – ієрархія і ефективність; – ринковість економіки; – конкуренція; – прагнення нових благ, накопичення багатства; – сприйняття роботи як засобу задоволення економічних потреб	Прийняття необхідності створення нового суспільства. Орієнтири його розвитку: – відкритість влади і участь населення в управлінні; – пріоритетність суспільних благ; – співробітництво, узгодження інтересів; – простіший стиль життя; – сприйняття роботи як способу задоволення духовних потреб
5. Ставлення до політики і його головні характеристики	Продовження старої політики – перекладання відповідальності за політичний устрій на обмежену групу населення; – ринковий контроль соціальних процесів; – відсутність прямих дій влади стосовно вирішення існуючих проблем; – партійна конкуренція стосовно права власності	Формування нової політики – участь громадян в ухваленні рішень; – передбачення і планування соціальних процесів; – демократія прямих дій влади; – формування партійної структури згідно зі ставленням до екологічного імперативу

Розуміння джерел економічного зростання також змінюється відповідно до трансформації ціннісної парадигми. Складність і взаємозалежність процесів самоорганізації соціуму та економіки визначають системне сприйняття ціннісної парадигми, невід'ємним елементом якої стає інвестиційна парадигма (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Порівняння двох інвестиційних парадигм економічного розвитку

Ознаки порівняння	Інвестиційна парадигма	
	Індустріальна	Постіндустріальна
1. Розуміння впливу інвестицій на економічне зростання	Вплив інвестицій на економічне зростання є позитивним і обумовлює у довгостроковій перспективі стратегічні переваги тієї національної економіки, де інвестиційна активність є вищою. Експансія інвестиційної діяльності завжди бажана	Вплив інвестицій на економічне зростання є неоднозначним і фактично обумовлюється як стадією економічного циклу, так і спрямованістю інвестиційних процесів. Експансія інвестиційної діяльності має бути обмеженою

Закінчення табл. 2.5

Ознаки порівняння	Інвестиційна парадигма	
	Індустріальна	Постіндустріальна
2. Розуміння впливу інвестицій на виникнення криз	Активна інвестиційна діяльність є способом запобігання кризам та подолання їх наслідків	Інвестиційна активність має коливатись у певних межах, оскільки у певних ситуаціях може сприяти виникненню та поглибленню криз
3. Розуміння впливу інвестицій на соціальний розвиток	Інвестиції спричиняють економічне зростання, оскільки вони позитивно впливають на соціальний розвиток суспільства. Інвестиції у соціальну інфраструктуру при цьому є додатковим способом забезпечення соціальних потреб населення	Інвестиції спричиняють неоднозначний вплив на економічний розвиток, оскільки вони спричиняють неоднозначний вплив на соціальний розвиток суспільства. Інвестиції у соціальну інфраструктуру при цьому є необхідним способом забезпечення соціальних потреб населення
4. Розуміння пов'язаності інвестицій та інновацій	Обсяги інвестицій та інновацій тісно пов'язані між собою, зростання обсягу інвестицій автоматично обумовлює зростання кількості інновацій, хоча і не в прямо пропорційній залежності	Обсяги інвестицій і інновацій дійсно пов'язані між собою, проте цей зв'язок реалізується тільки за певних умов
5. Розуміння спрямованості інвестиційної поведінки суб'єктів інвестиційної діяльності	Інвестиційна поведінка є спрямованою і раціональною, спрямованість інвестиційної поведінки прямо залежить від її раціональності. Волатильність інвестиційної поведінки обмежуватиметься рівнем розвитку фінансової інфраструктури	Раціональність інвестиційної поведінки зменшиться, тим самим зменшиться і її спрямованість. Однак зміна системи суспільних цінностей приведе до нової спрямованості інвестиційної поведінки. Волатильність інвестиційної поведінки обмежуватиметься системою суспільних цінностей
6. Розуміння змісту і напрямів державного регулювання інвестиційної діяльності	Основним завданням державного регулювання інвестиційної діяльності є створення максимально сприятливого інвестиційного клімату. З огляду на однозначно позитивний вплив іноземних інвестицій на економічний розвиток національне фінансове право будуватиметься відповідно до міжнародного мінімального стандарту	Основним завданням державного регулювання інвестиційної діяльності є забезпечення бажаної інвестиційної поведінки суб'єктів інвестиційної діяльності. З огляду на нейтральний характер впливу іноземних інвестицій на економічний розвиток національне фінансове право будуватиметься відповідно до доктрини Кальво

Індустріальній ціннісній парадигмі відповідає певна інвестиційна парадигма, зміст якої полягає в усталеній науковій традиції щодо розуміння: впливу інвестицій на економічне зростання (у тому числі на циклічність розвитку економіки); впливу інвестицій на соціальний розвиток; взаємозв'язку інвестицій та інновацій; властивостей та факторів, що обумовлюють певну інвестиційну діяльність суб'єктів інвестиційної діяльності; джерел формування інвестиційних ресурсів; змісту і напрямів державного регулювання інвестиційної діяльності.

У постіндустріальній парадигмі неоднозначно сприймається вплив інвестицій на економічне зростання. Висока інвестиційна активність може спричиняти як позитивний, так і негативний вплив. На нашу думку, висока інвестиційна активність спричинятиме позитивний вплив на економічне зростання на певній стадії економічного циклу. Так, у ситуації економічного зростання, у тому випадку, коли обсяг інвестицій приводить до зростання виробництва доданої вартості, зростає і товарна маса, споживання якої обслуговується певною кількістю фінансових ресурсів. Однак швидкість обігу фінансових ресурсів у суспільстві є обмеженою, причому основним фактором обмеження стають можливості фінансової інфраструктури. При перевищенні обсягу виробництва товарів і послуг у суспільстві понад обсяг фінансових ресурсів, помножених на максимально можливу кількість їх обігів, частина товарів залишається неспожитою. Збільшення обсягу інвестицій у цьому випадку призводить тільки до зростання неспожитої кількості товарів і послуг, отже, не сприяє економічному зростанню. У ситуації економічної рецесії, коли зменшується виробництво товарів і послуг, зростання інвестицій (особливо зростання капіталовкладень) приводить до капіталізації фінансових ресурсів, тим самим до зростання швидкості їх обігу. Швидкість обігу фінансових ресурсів, як зазначалося вище, є обмеженою рівнем розвитку фінансової інфраструктури.

У країнах з постіндустріальною економікою, в яких фінансова інфраструктура є надзвичайно розвинутою, практично неможливим є досягнення такої ситуації, коли обмежується швидкість руху фінансових ресурсів. Однак виникає інше джерело можливого негативного впливу активної інвестиційної діяльності на економічний розвиток – додатковий вплив на можливість виникнення локальних та системних криз. З огляду на велику кількість інвестицій, що здійснюються на певних стадіях економічного циклу і за високого рівня розвитку фінансової інфраструктури, грошова маса в країні змінюється у досить великому діапазоні. При цьому високим є ризик виникнення випадкових ситуацій, коли швидке надлишкове зростання грошової маси, в тому числі, пов'язане з надмірним зростанням фінансових інвестицій, призводить до пришвидшення інфляційних процесів. За умови виникнення інфляційних сподівань збільшення питомої ваги фінансових інвестицій обумовлює виникнення інфляційної спіралі.

З іншого боку, надмірно висока інвестиційна активність у бік капіталовкладень є виправданою, коли підтримується рівноважність економічних процесів. Якщо відбуваються порушення цієї рівноважності, то можливим є виникнення локальних криз на окремих ринках. Це стосується як регіональних чи національних (територіально обмежених) ринків, так і окремих товарних ринків.

Неоднозначність розуміння впливу інвестицій на соціальний розвиток відповідно випливає з неоднозначності їх впливу на соціальний розвиток. За індустріальної інвестиційної парадигми саме собою зрозуміло, що економічне зростання приводить до поступального соціального розвитку і тим самим обумовлює перевагу здійснення інвестицій в економіку. За постіндустріальної парадигми зрозуміло, що зв'язок між темпами економічного і соціального розвитку не завжди є прямим, та завжди є диференційованим територіально. Потреба зменшення диференційованості соціального розвитку обумовлює необхідність здійснення додаткових інвестицій у соціальну сферу. Крім того, зростання кількості економічних рецесій обумовлює необхідність підтримання сталого рівня задоволення соціальних потреб населення за рахунок додаткових інвестицій у соціальну інфраструктуру.

Оскільки інновації фінансуються за рахунок інвестицій, тобто у відношенні до інвестицій інновації є системою, то (в індустріальній парадигмі) при зростанні обсягу інвестицій сама собою зростає і кількість інновацій. Тим самим за рахунок стимулювання інвестицій можна стимулювати й інноваційність інвестиційного розвитку. Відповідно до постіндустріальної парадигми інновації сприймаються не як підсистема інвестицій, а як співвідпорядкована система. Збільшення кількості інновацій є залежним від збільшення обсягу інвестицій, але не всіх інвестицій, а тільки капіталовкладень. Також необхідним є врахування того, що на перших етапах здійснення інновацій їх економічна ефективність не є значною, отже, виходячи з раціональності інвестиційного вибору, переважна більшість суб'єктів не є зацікавленою у здійсненні інновацій. Тим самим у межах індустріальної ціннісної парадигми інвестиції лише похідним чином обумовлюють інновації. Можна передбачити, що при зміні ціннісної парадигми з індустріальної на постіндустріальну (а відповідно, і при зміні інвестиційних парадигм) спостерігається виникнення певного парадоксу:

- за індустріальної парадигми кількість інновацій переважно не обумовлюється обсягом інвестицій, хоча сприймаються як такі;
- за постіндустріальної парадигми кількість інновацій переважно обумовлюється обсягом інвестицій, хоча не сприймаються як такі.

Зростання залежності інновацій від інвестицій за постіндустріальної парадигми стане логічним наслідком зменшення раціональності інвестиційної поведінки.

Зміна характеристик інвестиційної поведінки також буде супроводжувати трансформацію інвестиційної поведінки. Це стосуватиметься, перш за все, таких характеристик інвестиційної поведінки, як її раціональність та волатильність. Для індустріальної парадигми є характерним високий рівень раціональності інвестиційної поведінки. Оскільки характеристики економічної ефективності досить часто змінюються, то суб'єкти інвестиційної діяльності демонструють настільки високу волатильність інвестиційної поведінки, наскільки це можливо в умовах фінансової інфраструктури певної національної економіки. При трансформації інвестиційної парадигми і зменшенні раціональності інвестиційної поведінки зменшуватиметься і її волатильність. Однак зменшення спрямованості інвестиційної поведінки не відбудеться, оскільки її обумовлюватиме не стільки очікуваний ефект від інвестиційної діяльності, скільки система суспільних цінностей.

За індустріальної інвестиційної парадигми як позитивне явище сприймається залучення інвестиційних ресурсів будь-яких фінансових ресурсів без огляду на дійсні джерела їх формування. Винятком є такі фінансові ресурси, які обслуговують товарообіг у тіньовій економіці. Так, позитивним вважається залучення фінансових ресурсів іноземних інвесторів, що робить необхідним додаткове державне стимулювання їх інвестиційної активності. Відповідно до цієї парадигми виникає та набуває логічного розвитку побудова національного фінансового права відповідно до принципу міжнародного мінімального стандарту. Основним завданням державного регулювання інвестиційної діяльності стає стимулювання інвестиційної активності, створення максимально сприятливого інвестиційного клімату. У свою чергу, основний напрям державного регулювання інвестиційної діяльності за постіндустріальної парадигми полягає у забезпеченні бажаної інвестиційної поведінки суб'єктів інвестиційної діяльності відповідно до потреб розвитку національної економіки та створенні необхідних умов для забезпечення певного рівня інвестиційної активності.

Важливими параметрами, що обумовлюють дієвість інвестиційних процесів у забезпеченні сталості економічного зростання, є їх диверсифікованість за наявності достатньої кількості фінансових ресурсів, їх спрямованість при обмеженні кількості фінансових ресурсів, волатильність інвестиційної поведінки економічних агентів та забезпечення умов раціонального вибору об'єкта інвестування.

Диверсифікованість інвестиційних процесів є важливою умовою підтримання сталості економічного розвитку в період економічного зростання та на початкових етапах рецесії. За умови достатньої кількості інвестиційних ресурсів забезпечення рівноважності динаміки інвестиційних процесів є можливим тоді, коли інвестиції спрямовуються у найбільш ефективні сфери економічної діяльності.

Відповідно до трансформації інвестиційної парадигми має бути трансформована і концепція державного регулювання інвестиційної діяльності [8]. Трансформація системи національних пріоритетів у здійсненні державного регулювання інвестиційної діяльності має бути спрямована від стимулювання специфічного вибору за видами економічної діяльності до стимулювання набуття інвестиційною поведінкою суб'єктів інвестиційної діяльності певних рис, бажаних відповідно до конкретного стану національної економіки.

Список використаної літератури

1. Абрамович І.Е. Напрями активізації державної політики щодо залучення інвестицій в економіку / І.Е. Абрамович. – Економіка та держава. – 2007. – № 3. – С. 49–51.
2. Дармограй Н. Особливості державного управління в умовах трансформаційного періоду в Україні (корпоративізм) / Н. Дармограй // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2008. – № 1. – С. 41–47.
3. Зимовець В.В. Акумуляція фінансових ресурсів та економічний розвиток / В.В. Зимовець. – Київ: ІЕ НАНУ, 2003. – 314 с.
4. Музиченко А.С. Інвестиційна діяльність: навч. посіб. / А.С. Музиченко. – Київ: Кондор, 2005. – 406 с.
5. Орлов П.А. Визначення ефективності реальних інвестицій / П.А. Орлов // Фінанси України. – 2016. – № 1. – С. 51–57.
6. Петухова О.М. Інвестування: навч. посіб. / О.М. Петухова. – Київ: Центр учбової літератури, 2014. – 336 с.
7. Про інвестиційну діяльність: Закон України № 1560-ХІІ від 18 вересня 1991 р. зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.liga.net.ua/10.1016/j.jet.2009.10.004>
8. Резник Н.П. Чинники формування інвестиційного клімату. Інвестиційні пріоритети епохи глобалізації: вплив на національну економіку та окремих бізнес / Н.П. Резник. – Дніпропетровськ, 2008. – Т. 1. – С. 25–27.
9. Скорнякова Ю.Б. Окремі аспекти класифікації / Ю.Б. Скорнякова // Економічні науки. – 2009. – № 1 (4). – С. 196–201.

2.3. Сучасні аспекти оптимізації структури капіталу підприємства

Оптимізація структури капіталу є одним з найбільш важливих та складних завдань, що вирішуються в процесі управління підприємством, оскільки полягає у визначенні оптимального співвідношення власного та позикового капіталу, а також раціональному виборі фінансових інструментів для зовнішнього фінансування. Капітал, залежно від джерел, поділяється на власний та залучений, кожен з яких, у свою чергу, має свої особливості, переваги та недоліки, що певним чином впливають на процес функціонування підприємства.

Для апробації запропонованих заходів щодо оптимізації структури капіталу обрано ТОВ «УКРГІДРОБУД», яке використовує агресивний підхід до фінансування активів, що створює проблеми у забезпеченні поточної платоспроможності та фінансової стійкості підприємства. В табл. 2.6 наведено джерела збільшення капіталу ТОВ «УКРГІДРОБУД» [1]. Однією з особливостей запропонованого підходу до оцінки приросту капіталу підприємства є те, що в основу оцінки збільшення зобов'язань, які помножують фінансові ресурси підприємства, покладено їх чистий приріст.

Відповідні оцінки чистого приросту зобов'язань, віднесених у запропонованій класифікації до джерел комерційного самофінансування, здійснюються шляхом таких коригувань: приріст зобов'язань, відображений за відповідними статтями пасивів балансу (забезпечень майбутніх витрат і платежів, відстрочених податкових зобов'язань, інших довгострокових зобов'язань, поточних зобов'язань, окрім зобов'язань за фінансовими кредитами, і доходів майбутніх періодів) коригується (зменшується) на приріст активів за такими статтями, як довгострокова дебіторська заборгованість, відстрочені податкові активи, отримані векселі, дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, дебіторська заборгованість з розрахунків, інша поточна дебіторська заборгованість, витрати майбутніх періодів.

Таблиця 2.6

Класифікація процесів формування капіталу підприємства і їх відображення у фінансовій звітності

Ознака	Джерела збільшення капіталу	Розкриття інформації у фінансовій звітності
Чисте внутрішнє самофінансування	Прибуток, що залишається у розпорядженні підприємства (тезаурований прибуток)	– Спрямування прибутку до статутного капіталу (р. 4205); – збільшення резервного капіталу (↑ р. 1415); – збільшення нерозподіленого прибутку (↑ р. 1420)
	Амортизаційні відрاهування	– Нарахована амортизація (р. 1012)

Закінчення табл. 2.6

Ознака	Джерела збільшення капіталу	Розкриття інформації у фінансовій звітності
Корпоративне самофінансування	Надходження від власників, які приводять до збільшення власного капіталу	– Внески учасників до капіталу (р. 4240)
	Інші зовнішні надходження і результати операцій, які приводять до збільшення власного капіталу	– Погашення заборгованості з капіталу (р. 4245) або зменшення неоплаченого капіталу (↓ р. 1425); – збільшення іншого додаткового капіталу (↑ р. 1410 ф) – зменшення вилученого капіталу (↓ р. 1430)
Комерційне самофінансування	Зобов'язання, зумовлені операціями комерційного характеру (стійкі пасиви): – забезпечення майбутніх витрат і платежів; – відстрочені податкові зобов'язання; – заборгованість за довгостроковими і поточними зобов'язаннями (окрім зобов'язань з фінансових кредитів); – доходи майбутніх періодів	– Чистий приріст довгострокових зобов'язань, окрім зобов'язань з фінансових кредитів (зміни р. 1595 мінус ↑ р. 1510); – чистий приріст відстрочених податкових зобов'язань (↑ р. 1500 мінус ↑ р. 1045); – чистий приріст заборгованості за поточними зобов'язаннями (зменшені на приріст дебіторської заборгованості), окрім зобов'язань з фінансових кредитів (↑ р. 1695 мінус ↑ р. 1600 і мінус ↑ р. 1125 ф.); – чисте збільшення доходів майбутніх періодів (↑ р. 1665 мінус ↑ р. 1170)
Фінансове кредитування та інші збільшення зобов'язань	Зовнішні надходження і результати операцій, які приводять до збільшення позикового капіталу або зміни його структури	– збільшення зобов'язань за довгостроковими кредитами банків (↑ р. 1510) – збільшення зобов'язань за іншими довгостроковими фінансовими зобов'язаннями (↑ р. 1515); – збільшення зобов'язань за короткостроковими кредитами банків (↑ р. 1600) – збільшення поточної заборгованості за довгостроковими зобов'язаннями (↑ р. 1610)

Підсумкову оцінку приросту (зменшення) капіталу за період пропонується здійснювати, враховуючи приріст валюти нетто-пасивів балансу за період та приріст амортизаційних відрахувань за період.

Підсумкову оцінку валюти нетто-пасивів балансу і її приросту за період пропонується здійснювати шляхом взаємозаліку показників окремої статті пасивів та окремих статей активів.

У контексті аналітичної оцінки приросту капіталу як динамічного процесу пропонується при проведенні фінансового аналізу на рівні підприємства визначати такі відносні показники (табл. 2.7) [2]:

1. Індeksi збільшення (зменшення) складових капіталу за рахунок самофінансування – як приріст у процентному відношенні до підсумку валюти нетто-пасивів балансу і накопиченої амортизації за станом на початок періоду.

2. Маржинальний коефіцієнт самофінансування – як приріст складових капіталу у відношенні до загального приросту валюти нетто-пасивів балансу і нарахованої амортизації за період.

Приріст фінансових ресурсів відбувся за рахунок фінансового кредитування. У 2016–2018 рр. підприємство не використовувало джерела самофінансування. Індeksi, подані в табл. 2.7, мають від’ємне значення. Основна причина – істотне збільшення непокритого збитку.

Збільшення фінансових ресурсів підприємства у 2018 р. відбувалося за рахунок фінансового кредитування. Індекс приросту фінансових ресурсів за рахунок фінансового кредитування склав 8,16%.

Умовні позначення до табл. 2.7:

$\Delta CF_{внч}$ – приріст фінансових ресурсів за рахунок джерел внутрішнього чистого самофінансування;

$\Delta CF_{крп}$ – приріст фінансових ресурсів за рахунок джерел корпоративного самофінансування;

$\Delta CF_{кмц}$ – приріст фінансових ресурсів за рахунок джерел комерційного самофінансування;

A – нарахована за період амортизації;

$\sum A$ – накопичена амортизація за станом на початок періоду;

НБ – валюта нетто-пасивів балансу за станом на початок періоду;

$\Delta НБ$ – приріст валюти нетто-пасивів балансу за період.

Таблиця 2.7

Аналіз показників зміни структури капіталу

Показники	Формула розрахунку	Рік		
		2016	2017	2018
Індекси збільшення (зменшення) джерел фінансування активів				
За рахунок джерел внутрішнього чистого самофінансування	$\Delta IC_{Фвнч} = \frac{\Delta C_{Фвнч}}{НБ + \sum A} \times 100 \%$	-61,42	-8,55	-13,62
За рахунок джерел корпоративного самофінансування	$\Delta IC_{Фкрп} = \frac{\Delta C_{Фкрп}}{НБ + \sum A} \times 100 \%$	0	0	0
За рахунок джерел комерційного самофінансування	$\Delta IC_{Фкмц} = \frac{\Delta C_{Фкмц}}{НБ + \sum A} \times 100 \%$	0	0	0
Інтегральний за рахунок джерел самофінансування	$\Delta IC_{Финтегр} = \frac{\Delta C_{ФФкр} + \Delta C_{ФФкм} + \Delta C_{Фвнч}}{НБ + \sum A} \times 100 \%$	-61,42	-8,55	-13,62
За рахунок фінансового кредитування	$\Delta I_{Ффк} = \frac{\Delta \Phi_{фк}}{НБ + \sum A} \times 100 \%$	4,85	7,59	8,16
Маржинальні коефіцієнти фінансування				
Внутрішнього самофінансування	$MKC_{Фвнч} = \frac{\Delta C_{Фвнч}}{\Delta НБ + A}$	4,00	7,04	-6,38
Корпоративного самофінансування	$MKC_{Фкрп} = \frac{\Delta C_{Фкрп}}{\Delta НБ + A}$	0	0	0
Комерційного самофінансування	$MKC_{Фкмц} = \frac{\Delta C_{Фкмц}}{\Delta НБ + A}$	0	0	0
Загального самофінансування	$MKC_{Фобиц} = \frac{\Delta C_{Фвнч} + \Delta C_{Фкрп} + \Delta C_{Фкмц}}{\Delta НБ + A}$	4,00	7,04	-6,38
Фінансового кредитування	$MK_{Ффк} = \frac{\Delta \Phi_{фк}}{\Delta НБ + A}$	-0,32	-6,25	3,82

Запропоновані показники можуть бути рекомендовані для використання не тільки при здійсненні аналізу процесів фінансування і самофінансування за звітний період, але і як складові системи планових і нормативних показників (індикаторів) при обґрунтовуванні прогнозів і планів подальшого розвитку процесів забезпечення підприємства необхідним капіталом.

Аналіз фінансового стану підприємства показав, що головною проблемою ТОВ «УКРГІДРОБУД» є високий ступінь залежності від позикового капіталу. Отже, щоб покращити становище товариства, треба збільшити власний капітал. Запропоновано основні шляхи оптимізації структури капіталу ТОВ «УКРГІДРОБУД»: збільшення власного капіта-

лу, зниження дебіторської заборгованості, збільшення витрат майбутніх періодів, збільшення поточних зобов'язань. Враховуючи впровадження таких змін, доцільно скласти прогнозний баланс ТОВ «УКРГІДРОБУД» (табл. 2.8) [3].

Як бачимо, у зв'язку зі збільшенням власного капіталу у підприємства з'являється додаткове джерело фінансування активів, що виведе зі скрутного становища у найближчому майбутньому. Тобто зі збільшенням статутного капіталу покращилося фінансування необоротних активів. Оборотні активи, у свою чергу, фінансуються за рахунок довгострокової та короткострокової заборгованості.

Таблиця 2.8

**Прогнозний баланс ТОВ «УКРГІДРОБУД»
з урахуванням запропонованих заходів (тис. грн)**

Статті балансу	На кінець 2018 р.	Проект на 2019 р.	Зміни
Актив			
Необоротні активи	61453	63453	+2000
Оборотні активи, у т. ч.:	35585	38585	+3000
запаси	408	408	0
дебіторська заборгованість	20789	19789	-1000
поточні фінансові інвестиції	14238	18238	+4000
грошові кошти	146	146	0
Витрати майбутніх періодів	0	2000	+2000
Усього	97038	104038	+7000
Пасив			
Власний капітал, у т. ч.:	-58682	-55028	+2600
нерозподілений прибуток	-58699	-57699	+1000
статутний капітал	17	1617	+1600
Довгострокові зобов'язання	101955	101955	0
Поточні зобов'язання, у т. ч.:	53765	57165	+3400
векселі видані	30134	30134	0
кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	13836	16836	+3000
поточні зобов'язання за розрахунками	0	400	+400
Усього	97038	104038	+7000

Згідно з проектом на 7000 тис. грн збільшується капітал підприємства: за рахунок чистого внутрішнього самофінансування – те-

завроаний прибуток (1000 тис. грн); корпоративного самофінансування – надходження від власників (2600 тис. грн); комерційного самофінансування – чистий приріст зобов'язань, обумовлених операціями комерційного характеру, та інших зобов'язань, окрім фінансових кредитів банків (3400 тис. грн). Додаткове фінансове кредитування підприємству не рекомендоване. Згідно з табл. 2.9 можна зробити висновок, що реалізація запропонованих рекомендацій дозволить товариству поліпшити фінансовий стан. Залежність від зовнішніх джерел фінансування зменшилась, про це свідчить збільшення коефіцієнта автономії. Коефіцієнт фінансової стійкості збільшується, але все ще має від'ємне значення.

Таблиця 2.9

**Розрахунок показників ліквідності та фінансової стійкості
ТОВ «УКРГІДРОБУД» з урахуванням запропонованих заходів**

Показник	На кінець 2018 р.	Проект на 2019 р.	Зміни
Коефіцієнт автономії	–0,60	–0,53	0,08
Коефіцієнт фінансової стійкості	–0,38	–0,35	0,03
Коефіцієнт маневреності власних засобів	2,01	2,15	0,14
Коефіцієнт співвідношення необоротних і оборотних активів	1,73	1,64	–0,08
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,66	0,67	0,01
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,65	0,67	0,01
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,27	0,32	0,05

Спостерігається також покращання всіх показників ліквідності у проектному році. Підвищення коефіцієнта абсолютної ліквідності свідчить про змогу негайно погасити поточні зобов'язання, якщо становище ТОВ «УКРГІДРОБУД» стане дійсно критичним. У тому числі поліпшиться структура джерел фінансування, частково вирішиться проблема залежності від позикового капіталу.

Зміни коефіцієнтів за проектними даними ТОВ «УКРГІДРОБУД» незначні та менше нормативних показників. На жаль, враховуючи кризовий фінансовий стан підприємства, досягти різкого поліпшення фінансового стану неможливо. Запропоновані рекомендації дозволять підприємству зупинити розвиток кризи, а подальші дії ТОВ «УКРГІДРОБУД» у цьому ж напрямі приведуть до покращання фінансового стану.

На нашу думку, використання ТОВ «УКРГІДРОБУД» запропонованих заходів дозволить працювати більш успішно і значно підвищить його життєздатність.

Перший варіант оптимізації структури капіталу може бути виконаний на основі різноманітних розрахунків з використанням механізму фінансового важеля (табл. 2.10). На кінець 2018 р. власний капітал ТОВ «УКРГІДРОБУД» складав –58 682 тис. грн, і підприємство працювало в основному за рахунок довгострокового кредиту в розмірі 101 955 грн. Ми прагнули знизити частку позикового капіталу, але поки власний капітал залишається від’ємним, проведення розрахунків стає неможливим, коли частка позикового капіталу в загальному капіталі зменшується до 1.

Таблиця 2.10

Варіанти розрахунку чистої рентабельності власного капіталу за різних значень норми прибутковості

Показник	Варіант розрахунку			
	1	2	3	4
0. Частка позикового капіталу у загальному капіталі, од.	2,356	2,0	1,5	1,1
1. Власний капітал, тис. грн	–586822	–58682	–58682	–58682
2. Позиковий капітал, тис. грн	101955	117364	176046	586820
3. Загальний обсяг капіталу, тис. грн	43273	58682	117364	528138
4. Коефіцієнт заборгованості (р. 2 / р. 1), од.	–1,7374	–2	–3	–10
5. Рентабельність активів, %	–10829 / 95139 = –0,1138	–0,1138	–0,1138	–0,1138
6. Мінімальна ставка відсотка за кредит (облікова ставка НБУ), %	15,5	15,5	15,5	15,5
7. Прибуток, включаючи відсотки за кредит, тис. грн	–10828	–10828	–10828	–10828
8. Сума відсотків за кредит, тис. грн. (р. 2 × р. 6)	15803	18191,42	27287,13	90957,1
9. Прибуток за вирахуванням суми відсотків за кредит, тис. грн (р. 7 – р. 8)	4975	7363,42	17784,55	80129,1
10. Ставка податку на прибуток, од	0,18	0,18	0,18	0,18
11. Сума податку на прибуток, тис. грн (р. 9 × р. 10)	895,5	1325,42	3201,22	14423,24
12. Чистий прибуток, тис. грн. (р. 9 – р. 11)	4079,5	6038,00	14583,33	
13. Чиста рентабельність власного капіталу, од. (р. 12 / р. 1)	–0,0695	–0,1029	–0,2485	–1,1197
14. Приріст рентабельності власного капіталу, од. (р. 13 за стовпчиками)	–	–0,0334	–0,1456	–0,8712

З кожним кроком рентабельність власного капіталу стає все більшим від'ємним числом, отже, проводити подальші розрахунки в цьому напрямі недоцільно, натомість потрібно зосередитися на інших аспектах діяльності підприємства – на забезпеченні прибутковості його діяльності і досягненні позитивного значення власного капіталу.

Таким чином, проведений аналіз дозволяє встановити оптимальну структуру капіталу, яка приводить до максимізації приросту рентабельності власного капіталу. Але варто пам'ятати про те, що максимізація рентабельності власного капіталу можлива при істотному зростанні фінансових ризиків. Процес оптимізації структури капіталу за критерієм мінімізації середньозваженої вартості капіталу подано в табл. 2.11 [4]. Мінімальної величини середньої вартості капіталу (WACC) досягнуто у варіанті 7 (0,1058) при оптимальному співвідношенні між власним і позиковим капіталом: 75% власного і 25% позикового. У ситуації з від'ємним значенням власного капіталу максимальне значення WACC (0,2122) спостерігається у варіанті 1, який відповідає показникам на кінець 2018 р.

Таблиця 2.11

Розрахунок середньозваженої вартості капіталу

Показник	Варіант розрахунку							
	1	2	3	4	5	6	7	8
1. Частка позикового капіталу в загальному капіталі, од.	2,356	2,0	1,5	1,0	0,75	0,50	0,25	–
2. Норма дивідендів, од.	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
3. Мінімальна відсоткова ставка за кредит	0,18	0,175	0,17	0,165	0,16	0,155	0,15	–
4. Податковий коректор, од. (1 – ставка податку на прибуток)	0,82	0,82	0,82	0,82	0,82	0,82	0,82	0,82
5. Ставка відсотка за кредит з урахуванням податкового коректора, од. ($p \cdot 3 \times p \cdot 4$)	0,148	0,144	0,139	0,135	0,131	0,127	0,123	–
6. Ціна власного капіталу, од. $((1 - p \cdot 1) \times p \cdot 2)$	–0,136	–0,1	–0,05	0	0,025	0,050	0,075	–
7. Ціна позикового капіталу, од. ($p \cdot 5 \times p \cdot 1$)	0,348	0,287	0,209	0,135	0,098	0,064	0,031	–

Закінчення табл. 2.11

Показник	Варіант розрахунку							
	1	2	3	4	5	6	7	8
8. Середньо-зважена вартість капіталу, од. $((1 - p. 1) \times p. 2) + p. 1 \times p. 5) = p. 6 + p. 7$	0,212	0,187	0,159	0,135	0,123	0,114	0,106	—

З усього вищесказаного можна скласти основні правила формування оптимальної (раціональної) структури капіталу, якими буде керуватися фінансовий менеджер підприємства [5]:

1. Збільшення розміру статутного капіталу за рахунок додаткової емісії акцій і залучення додаткових інвестицій.

2. Формування великого резервного фонду.

3. Зменшення тривалості виробничого циклу шляхом інтенсифікації виробництва: використання нових технологій, підвищення продуктивності праці, автоматизація виробничих процесів.

4. Удосконалення матеріально-технічного постачання для зниження часу знаходження капіталу в запасах.

5. Зменшення тривалості дебіторської заборгованості.

6. Удосконалення маркетингових досліджень, просування товарів від виробника до споживача: розробка плану виробництва і реалізації продукції конкретного обсягу та асортименту; підвищення конкурентоспроможності; формування раціональної цінової політики; пошук нових клієнтів, споживачів, постачальників продукції.

Для того щоб поліпшити фінансовий стан підприємства, необхідно вжити таких заходів:

– примножити прибуток шляхом зростання виручки від продажу продукції, а також зниження витрат підприємства;

– зменшити частку позикового капіталу в загальній структурі капіталу підприємства шляхом максимізації власного капіталу і більш доцільного його використання;

– підвищити показники оборотності коштів за рахунок збільшення обсягу продажів, попиту на продукцію і зниження дебіторської заборгованості;

– скоротити час операційного циклу, через що зможе відбутися збільшення рентабельності;

– удосконалити бухгалтерську (фінансову) звітність підприємства з метою її використання для проведення фінансового аналізу учасниками ринку і, як наслідок, залучення інвестицій;

– забезпечити відповідність обсягу позикового капіталу обсягу сформованих активів підприємства;

- забезпечити оптимальну структуру капіталу з точки зору результативного його функціонування;
- забезпечити мінімізацію витрат на формування капіталу;
- забезпечити більш ефективне використання капіталу в процесі його господарської діяльності.

При здійсненні запропонованих заходів важливо проаналізувати той ефект, який зможе отримати підприємство. При вдосконаленні організації, постачання виробництва необхідними ресурсами і скорочення часу перебування капіталу в запасах відбудеться зменшення тривалості виробничого циклу, що буде позитивним моментом у діяльності підприємства. Також можна зробити модернізацію виробництва і більш ефективне використання виробничих потужностей, що дозволить мінімізувати фонд заробітної плати, внаслідок зменшення кадрів працівників.

Список використаної літератури

1. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» Наказ Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/z0336-13>
2. Мешков А.В. Удосконаленні інструментів оцінки інвестиційної привабливості підприємства у відповідності до сучасних проблем ринку і змін чинного законодавства / А.В. Мешков, О.Ю. Ментель // Проблеми економіки. – 2014. – № 4. – С. 298–304.
3. Головка О.Г. Формування оптимальної структури капіталу підприємства / О.Г. Головка, К.О. Шляпкіна // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013 р. – № 49 (1022).
4. Рибіцька А.В. Управління капіталом підприємства на основі оптимізації структури позикового капіталу / А.В. Рибіцька // Фінансовий простір. – 2014. – № 2 (14). – С. 144–148.
5. Бондаренко Л.П. Метод визначення оптимального співвідношення власного і позикового капіталів промислово-фінансової групи на основі економічної доданої вартості / Л.П. Бондаренко // Проблеми економіки. – 2012. – № 4. – С. 162–165.

2.4. Практичні аспекти управління процесом фінансування активів на підприємстві

Структура джерел фінансування активів та їх динаміка є важливими показниками ефективності діяльності підприємства. Ті з них, які працюють лише за рахунок власного капіталу, є абсолютно фінансово стійкими, але не можуть у разі потреби швидко оновлювати виробничі фонди чи впроваджувати нові технології. Отже, пошук гнучких та ефективних підходів до управління фінансуванням активів є складним і водночас актуальним питанням сьогодення. Згідно з П(С)БО 2, активи – це ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до збільшення економічних вигід у майбутньому [1]. Для управління діяльністю підприємства необхідно знати, які господарські засоби воно має, де ці засоби розміщені і для чого призначені.

Удосконалення управління процесом фінансування активів продемонструємо на прикладі ТОВ «ТМЛ», яке займається посередництвом у сфері торгівлі. ТОВ працює за рахунок кредитів банків, які, надаючи можливість розвитку за рахунок збільшення обсягу виробництва, з іншого боку, підвищують ризик втрати платоспроможності. Запобігти цьому можна, збалансувавши джерела фінансування активів за допомогою ефекту фінансового важеля (ЕФВ), величина якого визначається так [2, с. 284–285]:

$$\text{ЕФВ} = (1 - \text{ПП}) \times (\text{РА} - \text{В}) \times \text{ПК} / \text{ВК}, \quad (2.1)$$

де ПП – ставка податку на прибуток;

РА – рентабельність активів; *В* – ставка відсотка;

ПК – позиковий капітал; *ВК* – власний капітал;

(РА - В) – диференціал; *ПК / ВК* – плече фінансового важеля.

$$\text{РА} = \text{ПДВКПП} / \text{А}, \quad (2.2)$$

де ПДВКПП – прибуток до сплати відсотків за кредит та податку на прибуток;

А – підсумок активу балансу.

Таким чином, якщо досліджуване підприємство використовує позиковий капітал, то рентабельність власного капіталу може через це збільшитися. У табл. 2.12 наведено аналіз ЕФВ ТОВ «ТМЛ».

Таблиця 2.12

Характеристика ефекту фінансового важеля

Показник	Рік			Відхилення, %	
	2016	2017	2018	2017/2016	2018/2017
1. Рентабельність активів, од.	0,10	0,12	0,02	20,0	-76,57
2. Ставка відсотка, од.	0,22	0,20	0,17	-0,9	-0,15
3. Диференціал, од. (р. 1 – р. 2)	-0,12	-0,08	-0,15		
4. Позиковий капітал, грн.	255323	347025	208227	35,92	-40,00
5. Власний капітал, грн	785451	786384	803166	0,12	2,13
6. Плече фінансового важеля (р. 4 / р. 5)	0,33	0,44	0,26	33,3	-0,41
7. Ставка податку на прибуток, од.	0,18	0,18	0,18	–	–
8. Ефект фінансового важеля (1 – р. 7) × р. 3 × р. 6)	-0,0325	-0,0289	-0,0320	-0,11	0,11

Як бачимо, за інших незмінних умов ЕФВ при збільшенні позикового капіталу буде збільшуватися. Зменшення плеча фінансового важеля з 0,44 у 2017 р. до 0,26 у 2018 р. привело до зменшення ЕФВ до -0,032. Використання позичкових коштів буде доцільним, якщо рентабельність активів становитиме набагато більше 17%, оскільки відсотки за кредити у гривні становлять 17–25%. Через це ТОВ «ТМЛ» опинилося у несприятливих умовах, оскільки ЕФВ можуть використовувати лише високорентабельні підприємства. Якщо оптимальне значення ЕФВ дорівнює $0,3-0,5$ рентабельності активів, то для 2019 р. таке значення має бути $2\% \times 0,3 \div 2\% \times 0,5$, тобто від 0,6 до 1. Як бачимо, ТОВ «ТМЛ» не вигідно збільшувати частку позикового капіталу. Чим вище позитивне значення диференціалу, тим більшим буде ЕФВ. Зауважимо, що зниження фінансової стійкості підприємства в міру зростання частки позикового капіталу призводить до збільшення ризику банкрутства, що змушує кредиторів підвищувати ставку, отже, бачимо замкнене коло.

Проведемо оптимізацію структури капіталу ТОВ «ТМЛ» за критерієм мінімізації його вартості. Проаналізуємо річні витрати з обслуговування зобов'язань перед власниками та кредиторами (табл. 2.13).

Таблиця 2.13

Динаміка середньозваженої вартості капіталу

Показник	Рік			Відхилення, %	
	2016	2017	2018	2017/2016	2018/2017
1. Позиковий капітал, грн	255323	347025	208227	35,92	-40,00
2. Власний капітал, грн	785451	786384	803166	0,12	2,13

Закінчення табл. 2.13

Показник	Рік			Відхилення, %	
	2016	2017	2018	2017/2016	2018/2017
3. Загальна потреба у капіталі, тис грн	1040774	1133409	1011393	8,90	-10,76
Структура, %					
4. Власний капітал	24,53	30,62	20,59	24,83	-32,76
5. Позиковий капітал	75,47	69,38	79,41	-16,02	14,46
6. Дивіденди	0	0	0	0	0
7. Кредитна ставка, од.	0,22	0,20	0,17	-0,9	-0,15
8. Податковий коректор, од.	0,82	0,82	0,82	—	—
Вартість капіталу, %					
9. Власного (р. 4 × р. 6)	0	0	0	0	0
10. Позикового (р. 5 × р. 7 × р. 8)	13,61	11,38	11,07	-16,39	-2,72
11. Середньозважена (р. 9 + р. 10)	13,61	11,38	11,07	-16,39	-2,72

Особливістю формування середньозваженої вартості капіталу (СЗВК) ТОВ «ТМЛ» є нульова вартість власних коштів, оскільки виплати власникам не проводилися. Як бачимо, питома вага позикового капіталу велика – від 69 до 79%. Зменшення показника СЗВК у 2017 та 2018 рр. відбувається за рахунок зменшення кредитної ставки. За оптимізації структури власного та позикового капіталу до рівня 20,59 та 79,41% відповідно СЗВК є мінімальною – 11,07%. Така структура капіталу дає змогу максимізувати ринкову вартість підприємства. При зміні обсягу кредитування за інших незмінних умов (табл. 2.14) темп приросту ЕФВ перевищує темп приросту СЗВК, тобто додаткове залучення позикових коштів більше впливає на зростання рентабельності власних коштів, ніж на зростання витрат щодо такого залучення.

Таблиця 2.14

Вплив структури капіталу на зміну середньозваженої вартості капіталу

Показник	2018 рік	Варіанти структури капіталу			
		1	2	3	4
1. Загальна потреба у капіталі, тис грн	1011393				
Структура, %					
2. Власний капітал	20,59	30	50	70	90
3. Позиковий капітал	79,41	70	50	30	10
4. Дивіденди	0	0	0	0	0
5. Кредитна ставка, од.	0,17	0,17	0,17	0,17	0,17
6. Податковий коректор, од.	0,82	0,82	0,82	0,82	0,82
Вартість капіталу, %					
7. Власного	0	0	0	0	0
8. Позикового	11,07	9,76	6,97	4,18	1,39
9. Середньозважена вартість капіталу	11,07	9,76	6,97	4,18	1,39

Аналіз структури капіталу дає нам можливість запропонувати підприємству зменшувати використання позикових коштів до цільової структури капіталу з переважанням власних коштів 90:10, оскільки тільки так СЗВК стає меншою за рентабельність активів, і це означатиме, що підприємство без проблем зможе сплачувати відсотки за кредити.

Далі проведемо декомпозиційний аналіз рентабельності власного капіталу (ROE) із застосуванням формули Du Pont, щоб встановити, який з факторів має бути головним об'єктом стратегічного управління, враховувати, чи змінюється з часом рентабельність капіталу, і які фактори впливають на це: собівартість, реалізаційні, адміністративні витрати, процентні виплати, податкові платежі; наскільки ефективно керівництво управляє витратами (рис. 2.5).

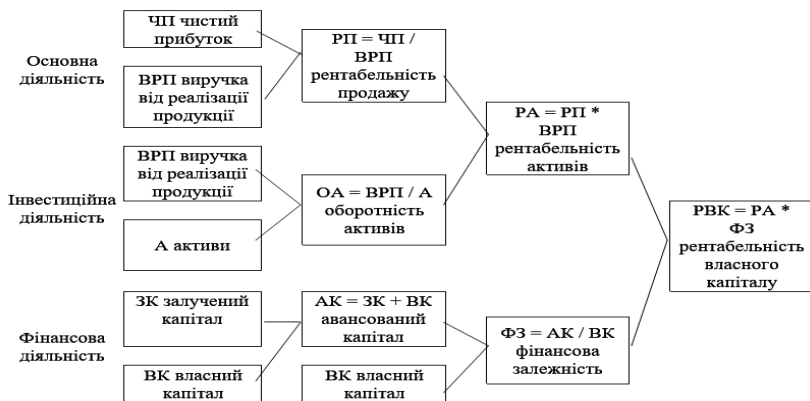


Рис. 2.5. Адапована схема моделі Du Pont для використання у діяльності ТОВ «ТМЛ»

Для проведення декомпозиційного аналізу рентабельність власного капіталу можна подати так:

$$ROE = ЧПБ \times МК \times РПР \times КОК, \quad (2.3)$$

де ЧПБ – відношення чистого прибутку до балансового;

МК – мультиплікатор капіталу, відношення валюти балансу до власного капіталу; при підвищенні МК зростає ROE;

РПР – рентабельність продажів, відношення балансового прибутку до чистого доходу від реалізації продукції; характеризує ефективність управління витратами і цінової політики підприємства;

КОК – коефіцієнт оборотності капіталу; відношення чистого доходу від реалізації продукції до власного капіталу.

Результати декомпозиційного аналізу ROE ТОВ «ТМЛ» наведено в табл. 2.15: підвищення ROE на 1158,82% зумовлене зростанням на 1130,56% ЧПБ завдяки ефективній політиці щодо управління витратами і цінами, тобто збільшенням рентабельності обороту.

Таблиця 2.15

Декомпозиційний аналіз рентабельності власного капіталу

Показник	Формула	Рік		Відхилення	
		2017	2018	+ / –	%
Чистий прибуток, тис. грн	Р. 2350	1325	17218	+15893	1199,47
Балансовий прибуток, тис. грн	Р. 1420	371483	388701	+17218	4,65
Валюта балансу, тис. грн	Р. 1900	2151392	4350403	+ 2199011	102,21
Власний капітал, тис. грн	Р. 1495	786384	803166	+16782	2,13
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн	Р. 2000	2740889	3529838	+ 788949	28,78
ЧПБ	р. 2350 / р. 1420	0,0036	0,0443	+0,0407	+1130,56
МК	р. 1900 / р. 1495	2,7358	5,4166	+2,6808	+97,99
РПР	р. 1420 / р. 2000	0,1355	0,1101	–0,0254	–18,75
КОК	р. 2000 / р. 1900	1,2740	0,8114	–0,4626	–36,31
ROE	р. 2350 / р. 1495	0,0017	0,0214	+0,0197	+1158,82

Також позитивні зміни ROE пов'язані зі зростанням на 97,99% мультиплікатора капіталу. Отже, для підвищення приросту власного капіталу слід звернути увагу на період оборотності капіталу, адже його збільшення у 2018 р. негативно характеризує віддачу від капіталу.

Фінансування активів підприємства можна поділити на дві взаємопов'язані частини: фінансування оборотних та необоротних активів. Звісно, на практиці фінансування оборотних і необоротних активів часто стає єдиним процесом [3]. Найчастіше говорять про чотири стратегії фінансування активів: ідеальну, агресивну, консервативну і компромісну. Однак, мабуть, жодна з них на практиці не застосовується у чистому вигляді. Існують навіть абсурдна та обмежувальна стратегії [4; 5].

Ідеальна модель означає, що довгострокові пасиви повністю використовуються для фінансування необоротних активів, а оборотні фінансуються повністю за рахунок поточних зобов'язань (табл. 2.16):

$$\text{ДП} = \text{НА}, \text{ПЗ} = \text{ОА}, \quad (2.4)$$

де ДП – довгострокові пасиви (власний капітал і довгострокові зобов'язання);

НА – необоротні активи;

ПЗ – поточні зобов'язання;

ОА – оборотні активи.

Таблиця 2.16

Схема фінансування активів ТОВ «ТМЛ» за ідеальною моделлю

Види активів	Джерела фінансування	Види активів	Джерела фінансування	Види активів	Джерела фінансування
2016		2017		2018	
НА 729630	ВК + ДЗ 785451 + 239528 = 1024979	НА 728979	ВК + ДЗ 786384 + 141517 = 927901	НА 892404	ВК + ДЗ 803166 + 147678 = 950844
ОА 1811248	ПЗ 1515899	ОА 1422443	ПЗ 1223491	ОА 3457999	ПЗ 3399559

Як бачимо, до ідеальної моделі фінансування оборотних і необоротних активів ТОВ «ТМЛ» наближається у 2018 р. Ідеальна модель найбільш ризикована, оскільки у зв'язку з фінансовими труднощами підприємство буде змушене продавати частину основних засобів. Через їх низьку ліквідність існує ризик банкрутства.

Агресивна модель передбачає, що довгострокові пасиви є джерелом фінансування як необоротних активів, так і постійної частини оборотних активів. Змінна частина оборотних активів фінансується за рахунок поточних зобов'язань (табл. 2.17):

$$\text{ДП} = \text{НА} + \text{ПЧОА}, \text{ПЗ} = \text{ЗЧОА}, \quad (2.5)$$

де ПЧОА – постійна частина оборотних активів;

ЗЧОА – змінна частина оборотних активів.

Таблиця 2.17

Схема фінансування активів за агресивною моделлю

Види активів	Джерела фінансування	Види активів	Джерела фінансування	Види активів	Джерела фінансування
2016		2017		2018	
НА + ПЧОА 729630 + 1160330 = 1889960	ВК + ДЗ 785451 + 239528 = 1024979	НА + ПЧОА 728979 + 1121200 = 1850149	ВК + ДЗ 786384 + 141517 = 927901	НА + ПЧОА 892404 + 2160584 = 3052988	ВК + ДЗ 803166 + 147678 = 950844
ЗЧОА 650918	ПЗ 1515899	ЗЧОА 301243	ПЗ 1223491	ЗЧОА 1297415	ПЗ 3399559

Як бачимо, ТОВ «ТМЛ» жодного разу протягом досліджуваного періоду не використовувало агресивну модель. Таку стратегію може дозволити собі підприємство, яке без проблем отримує кредити, має великий власний капітал. Але існує ризик порушення безперервності виробництва. Ця модель може зменшити ризик неплатоспроможності, але не забезпечує високої рентабельності активів.

Консервативна модель передбачає, що необоротні активи фінансуються повністю за рахунок власного капіталу, а оборотні – за рахунок довгострокових позик (табл. 2.18):

$$\text{ДП} = \text{НА} + \text{ПЧОА} + \text{ЗЧОА}, \text{ВК} = \text{НА}, \text{ДЗ} = \text{ОА} \quad (2.6)$$

де ВК – власний капітал;

ДЗ – довгострокові зобов'язання.

Таблиця 2.18

Схема фінансування активів за консервативною моделлю

Види активів	Джерела фінансування	Види активів	Джерела фінансування	Види активів	Джерела фінансування
2016		2017		2018	
НА 729630	ВК 785451	НА 728979	ВК 786384	НА 892404	ВК 803166
ОА 1811248	ДЗ 239528	ОА 1422443	ДЗ 141517	ОА 3457999	ДЗ 147678

Як бачимо, ТОВ «ТМЛ» не може дозволити собі використання консервативної моделі, оскільки фінансує свої оборотні активи в основному за рахунок поточних зобов'язань, хоча має і довгострокові кредити. Така модель може забезпечити високу рентабельність активів, але має високий ризик неплатоспроможності у зв'язку зі змінами на товарному і фінансовому ринках.

Компромісна модель здається найбільш реальною з усіх розглянутих: довгострокові пасиви використовуються для фінансування необоротних активів, постійної частини оборотних активів і 50% змінної частини оборотних активів (табл. 2.19):

$$\begin{aligned} \text{ДП} &= \text{НА} + \text{ПЧОА} + 0,5 \times \text{ЗЧОА}, \text{ВК} = \text{НА}; \\ \text{ДЗ} &= \text{ПЧОА} + 0,5 \times \text{ЗЧОА}, \text{ПЗ} = 0,5 \times \text{ЗЧОА}. \end{aligned} \quad (2.7)$$

Таблиця 2.19

Схема фінансування активів відповідно до компромісної моделі

Види активів	Джерела фінансування	Види активів	Джерела фінансування	Види активів	Джерела фінансування
2016		2017		2018	
НА 729630	ВК 785451	НА 728979	ВК 786384	НА 892404	ВК 803166
ПЧОА + 0,5 × ЗЧОА 1160330 + 325459 = 1485789	ДЗ 239528	ПЧОА + 0,5 × ЗЧОА 1121200 + 150621 = 1271821	ДЗ 141517	ПЧОА + 0,5 × ЗЧОА 2160584 + 648707 = 2809291	ДЗ 147678
0,5 × ЗЧОА 325459	ПЗ 1515899	0,5 × ЗЧОА 150622	ПЗ 1223491	0,5 × ЗЧОА 648708	ПЗ 3399559

ТОВ «ТМЛ» не може використовувати таку модель, оскільки фінансує свої оборотні активи в основному за рахунок поточних зобов'язань. Для цієї моделі характерний середній рівень рентабельності і оборотності оборотних активів.

Практика показала, що фактично використовується п'ята, «змішана» модель фінансування активів [6]: власний капітал може використовуватися для фінансування необоротних та оборотних активів у будь-якій пропорції; довгострокові і поточні зобов'язання – для фінансування необоротних активів; довгострокові і поточні зобов'язання – для фінансування постійної і змінної частини оборотних активів у будь-якій пропорції.

Такий підхід дозволяє підприємству маневрувати джерелами фінансування в умовах економічної нестабільності, зростання або сильних коливань інфляції (табл. 2.20):

$$BK = HA + ПЧОА + ЗЧОА \text{ (у будь-який частці)}. \quad (2.8)$$

$$ДЗ + ПЗ = ПЧОА + ЗЧОА \text{ (у будь-який частці)}. \quad (2.9)$$

$$ДП + ПЗ = HA + ПЧОА + ЗЧОА \text{ (у будь-який частці)}. \quad (2.10)$$

Таблиця 2.20

Схема фінансування активів відповідно до змішаної моделі

Види активів	Джерела фінансування
Необоротні активи	Власний капітал
Постійна частина оборотних активів + змінна частина оборотних активів	Довгострокові зобов'язання Поточні зобов'язання

Окрім вищезгаданих, можна назвати ще дві політики фінансування активів: абсурдну та обмежувальну. Абсурдна характеризується такими ознаками [4]: висока частка позикового капіталу; власного капіталу недостатньо для формування необоротних активів, а оборотні формуються виключно за рахунок позик; власний оборотний капітал від'ємний; низька частка оборотних активів, висока їх оборотність, низький рівень рентабельності (можлива збитковість); приводить до кризового фінансового стану. Обмежувальна модель протилежна до абсурдної, вона передбачає формування оборотних активів виключно за рахунок власного капіталу і відмову від позикового капіталу. З одного боку, це має позитивний ефект, оскільки забезпечує абсолютну фінансову стійкість підприємства, але з іншого – створює певні обмеження для розвитку підприємства, оскільки обмежує можливості нарощення обсягів діяльності і використання ефекту масштабу [5].

Таким чином, можна запропонувати критерії ефективного управління процесом фінансування активів підприємства:

1. Мінімізація поточної кредиторської заборгованості, що запобігатиме можливості втрати ліквідності. Проте необхідним стає використан-

ня довгострокових джерел і власного капіталу для фінансування більшої частини оборотного капіталу.

2. Мінімізація сукупних витрат фінансування, тобто використання короткострокової кредиторської заборгованості як найдешевшого джерела, але дуже ризикованого з точки зору невиконання зобов'язань.

3. Максимізація вартості підприємства, яка потребує розробки фінансової стратегії.

Моделі фінансування активів виходять з того, що політика управління ними має забезпечити пошук компромісу між ризиком втрати ліквідності та ефективністю роботи, а також при підборі джерел фінансування приймається рішення, що враховує термін їх залучення і витрати за використання. Варто також зазначити, що існують критерії вибору моделі фінансування активів залежно від рівня ризику, показників рентабельності та ліквідності [7], наведені в табл. 2.21.

Таблиця 2.21

Обґрунтування вибору моделі (стратегії) фінансування активів

Модель	Ліквідність	Рентабельність	Ризик	Причини
Ідеальна	Низька	Низька	Нестача / надлишок коштів та кредитів	Недостатність грошових коштів; недостатність власних кредитних можливостей
Агресивна	Висока	Низька	Нестача / надлишок коштів	Зайвий обсяг поточних активів; недостатність товарних запасів
Консервативна	Низька	Висока	Нестача / надлишок кредитів	Високий рівень кредиторської заборгованості.
Компромісна	Висока	Висока	Нестача / надлишок коштів та кредитів	Оптимальне співвідношення між короткостроковими та довгостроковими джерелами позикових коштів; постійна наявність грошових коштів

Як бачимо, ТОВ «ТМЛ» має прагнути до впровадження компромісної моделі фінансування активів, за якої і ліквідність, і рентабельність підвищуються. Для цього потрібно змінити співвідношення між довгостроковими та поточними зобов'язаннями таким чином, щоб постійна частина оборотних активів фінансувалася за рахунок довгострокових зобов'язань. На практиці це може виявитися дуже складним, оскільки довгострокові кредити банків часто дорожчі за

короткострокові, а підприємство не входить до якихось об'єднань чи холдингів, які могли б його фінансувати на тривалий період.

Від прийняття керівництвом підприємства управлінських рішень стосовно вибору та впровадження стратегії фінансування активів залежить його подальша діяльність, конкурентоспроможність, платоспроможність. А тому застосування конкретного підходу має бути продуманим та детально обґрунтованим.

Список використаної літератури

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/go/z0396-99>
2. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / К.В. Васьківська, О.А. Сич. – Львів: ГАЛИЧ-ПРЕС, 2017. – 236 с.
3. Гринкевич С.С. Управління структурою капіталу підприємства в контексті управління фінансовими ризиками [Електронний ресурс] / С.С. Гринкевич, У.О. Худа // Економічний простір. – 2012. – № 59. – С. 149–155. – Режим доступу: <https://studopedia.info/1-110936.html>
4. Єрмак С.О. Теоретико-методичний інструментарій формування комбінованих політик управління оборотним капіталом / С.О. Єрмак // Економіка промисловості. – 2011. – № 54 (2–3). – С. 242–250.
5. Павленко О.І. Теоретичні аспекти управління використанням оборотних коштів підприємств / О.І. Павленко // Економіка, планування та управління в галузях: зб. наук-техн. праць. – 2011. – № 21.17. – С. 247–253.
6. Бенжанірі І.А. Джерела формування оборотних засобів підприємств спирто-продуктового підкомплексу АПК: теоретичний аспект / І.А. Бенжанірі // Економічний простір. – 2008. – № 12/2. – С. 5–12.
7. Пельтек Л. В. Методологічні аспекти формування системи управління оборотними активами підприємства / Л.В. Пельтек, С.М. Писаренко // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 1 (5). – С. 43–49.

2.5. Обґрунтування напрямів оптимізації розміру дебіторської заборгованості підприємства

Управління дебіторською заборгованістю було і залишається актуальною проблемою багатьох підприємств, оскільки некерована дебіторська заборгованість, як правило, є однією з причин кризового стану. Управління дебіторською заборгованістю потребує особливої уваги з боку керівників та має передбачати формування та виконання цілей і завдань управління, узгоджених із загальною стратегією підприємства. Для здійснення аналізу дебіторської заборгованості та прийняття управлінських рішень важливе значення має повнота і об'єктивність інформації.

Утворення дебіторської заборгованості є наслідком здійснення господарської діяльності і вважається природним у роботі підприємства. Однак неконтрольоване збільшення дебіторської заборгованості може призвести до неспроможності. Отже, основним завданням управління є своєчасна інкасація дебіторської заборгованості.

Ефективна організація обліку розрахунків, у тому числі ефективний моніторинг дебіторської заборгованості і її своєчасна ліквідація, має активно сприяти: зміцненню договірної дисципліни; прискоренню оборотності коштів; зменшенню видатків обігу; ефективному використанню тимчасово вільних коштів.

Дебіторською заборгованістю підприємства визнано активи, щодо яких існує імовірність отримання майбутніх економічних вигід. Дебіторська заборгованість формується відповідно до Положення (Стандарту) бухгалтерського обліку № 10 «Дебіторська заборгованість», затвердженого наказом Міністерства фінансів України [1].

Основна мета управління дебіторською заборгованістю полягає в мінімізації її розміру та строків інкасації боргу.

У процесі управління вирішуються такі завдання:

- вибір оптимальних строків платежів та форм розрахунків зі споживачами;
- оцінка доцільності надання відстрочок платежу споживачам;
- аналіз складу дебіторів з вирахуванням їх репутації;
- лімітування загального розміру дебіторської заборгованості та за кожним дебітором окремо;
- забезпечення повернення дебіторської заборгованості шляхом її оформлення забезпеченими векселями;
- використання сучасних способів рефінансування дебіторської заборгованості.

Визначення ймовірності безнадійних боргів та розрахунків на цій основі реальної величини дебіторської заборгованості дасть можливість проаналізувати перспективи інкасації дебіторської заборгованості в майбутніх періодах, а отже, керівництво зможе оцінити розмір резерву за безнадійними боргами, який підприємству доцільно буде сформувати на наступні періоди. У табл. 2.22 наведені основні фінансові інструменти, які застосовує фінансовий директор при розробці короткострокової фінансової політики в рамках управління дебіторською та кредиторською заборгованістю [2].

Таблиця 2.22

Інструменти управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства

Інструмент	Опис	Застосування
1. Бюджетування	Управління на основі розподілу і контролю використання ресурсів	Для оптимізації грошових потоків, поліпшення фінансової дисципліни та підвищення стійкості підприємства
2. Платіжний календар	Деталізує поточний фінансовий план і дає інформацію про рух грошових коштів	
3. Кредитна політика підприємства	Документ, який регламентує роботу з покупцями і замовниками для визначення порядку розрахунків, умов надання відстрочки платежів	Для скорочення дебіторської заборгованості підприємства
4. Система обліку розрахунків	Збір інформації для структурування даних щодо розрахунків і побудови прогнозів платежів, сегментний і комплексний аналіз заборгованостей	Для підвищення ефективності контролю розрахунків.
5 Підвищення ліквідності та платоспроможності підприємства	Виявлення резервів, оптимізація фінансової політики, зміцнення фінансової дисципліни, підвищення рентабельності, прискорення товарообігу	Для оптимізації структури капіталу та оборотних коштів, підвищення рентабельності

Кредитна політика підприємства регламентує надання комерційного кредиту і порядок стягнення дебіторської заборгованості. Тобто якщо клієнт підприємства купує великі обсяги продукції і не затримує оплату, то можливим стає ухвалення рішення щодо надання йому пільгових умов поставок. Також формується кредитний регламент, який містить порядок дій, починаючи від укладення договору на поставку продукції або надання послуг і закінчуючи подачею судового позову в разі невиконання зобов'язань за договором (табл. 2.23).

Таблиця 2.23

Регламент кредитної політики підприємства

Немає прострочення	Процедура	Відповідальні посадовці
Період, вказаний як строк сплати рахунку	Укладення договору	Менеджер з продажів
	Контроль	
	Виставлення рахунку, обмін інформацією про оплату відвантаження і строки погашення заборгованості	Фінансова служба (менеджер з роботи з дебіторською заборгованістю)
	За 2-3 дні до настання критичного строку оплати-нагадування про закінчення строку оплати	
Прострочення, днів	Процедура	Відповідальні посадовці
<7	При несплаті в строк – дзвінок із з'ясуванням причин	Менеджер з роботи з дебіторською заборгованістю
	Припинення поставок до сплати простроченого рахунку	Генеральний директор
	Направлення листа про нарахування неустойки	Фінансова служба
7–30	Нарахування неустойки	Фінансова служба
	Передарбітражне попередження	Юрист
30–90	Вживання заходів з досудового врегулювання	Юрист
	Офіційна претензія	Юрист
>90	Подача позову до арбітражного суду	Юрист

Впровадження і реалізація заходів з управління дебіторською заборгованістю на основі застосування кредитної політики дозволяють збільшити цільовий показник виручки від реалізації за рахунок зниження середнього рівня дебіторської заборгованості на 12–15% [3].

Для складання стандарту оцінки покупців використаємо платіжну дисципліну і обсяг продажів за попередні періоди, далі проводиться оцінка клієнтів і групування їх за рейтингами (табл. 2.24). Спочатку проводиться ранжування за станом платіжної дисципліни.

Таблиця 2.24

Значення кредитних рейтингів клієнтів підприємства (дані умовні)

Платіжна дисципліна		Обсяг продажів		Дії
Прострочка оплати, днів	Рейтинг	Реалізація за рік, грн	Рейтинг	
>90	E	>10 000	E	Подальше ранжування не проводиться
30–90	D	>50 000	D	Робота за умови часткової передоплати більше 50% від загальної суми поставки

Закінчення табл. 2.24

Платіжна дисципліна		Обсяг продажів		Дії
Прострочка оплати, днів	Рейтинг	Реалізація за рік, грн	Рейтинг	
7–30	C	>100 000	C	Робота тільки за наявності застави
<7	B	>150 000	B	У договорі наведено систему штрафів і пені
0	A	>200 000	A	Надається відстрочка платежу без додаткових умов або санкцій

Далі визначається максимальний обсяг поставки за договором і ціна реалізації. Дебітори підприємства можуть класифікуватися за рівнем надійності: перспективний, стабільний, нестабільний і новий. Надійність дебітора – це оцінка його платіжної дисципліни за критеріями здатності виконання зобов'язань за умовами договору [4].

Дебітори класифікуються за рівнем надійності залежно від бальної оцінки за критеріальними ознаками (табл. 2.25). Система показників орієнтована на доступну інформацію про дебітора і вираз оцінки якості кредитоспроможності дебітора числовим значенням. При цьому новий покупець не ранжується, оскільки щодо нього відсутня ретроспективна інформація. Структурування форм і способів розрахунків залежно від класу надійності дебітора відповідно до класифікації видів платежів за часом оплати пропонується проводити на основі матриці переваг. Матрицю черговості переваг платежів наведено в табл. 2.26. Прострочені платежі в таблиці не вказані, оскільки прострочений платіж є небажаним фактором, що впливає на надійність дебітора. У результаті впровадження кредитної політики підприємство зможе запропонувати контрагенту залежно від класу надійності умови, які наведені в табл. 2.27.

Таблиця 2.25

Система критеріїв оцінки надійності дебіторів

Оціночні критерії	Параметр	Межі класів згідно з критеріями				
		1-й клас	2-й клас	3-й клас	4-й клас	5-й клас
1. Кредитна історія	%	100–85	84–70	69–50	49–35	34–0
	Бали	20–17	16–13	12й9	8–5	4–0
2. Середній термін погашення дебіторської заборгованості	Дні	<30	31–90	90–180	180–360	>360
	Бали	20–17	16–13	12–9	8–5	4–0
3. Частка дебіторської заборгованості в загальному обсязі продажів	%	<10	10,1–15	15,1–20	20,1–25	>25
	Бали	20–17	16–13	12–9	8–5	4–0
4. Обсяг простроченої дебіторської заборгованості у її загальному обсязі	%	0–5	6–10	11–15	16–20	>20
	Бали	20–17	16–13	12–9	8–5	4–0

Закінчення табл. 2.25

Оціночні критерії	Параметр	Межі класів згідно з критеріями				
		1-й клас	2-й клас	3-й клас	4-й клас	5-й клас
5. Ймовірність погашення заборгованості	%	100–90	89–60	59–30	29–10	10–0
	Бали	20–17	16–13	12–9	8–5	4–0
Межі класів	Бали	100–81	80–61	60–41	40–21	20–0
Категорія клієнта		Перспективний		Стабільний		Нестабільний

Таблиця 2.26

Матриця вибору форм платежів в залежності від надійності дебіторів

Види платежів	Клас надійності дебітора					
	Перспективний		Стабільний		Нестабільний	
	1-й клас	2-й клас	3-й клас	4-й клас	5-й клас	Новий
Дострокові	ПЗ	–	ПЗ	–	П1	ПЗ
Термінові	П2	П1	П1	П1	П2	П1
Відстрочені	П1	–	П2	–	П3	П2
П – пріоритетна форма платежу, номер відповідає черговості						

Таблиця 2.27

Моделювання кредитної політики підприємства

Обсяг продажів у кредит, %	Клас надійності дебітора					
	Перспективний		Стабільний		Нестабільний	
	1-й клас	2-й клас	3-й клас	4-й клас	5-й клас	Новий
90–100	Великий обсяг продажів у кредит		Зона ризикового кредитування			
80–89						
60–79	Зона припустимого кредитування		Широкий діапазон продажів у кредит			Малий обсяг продажів у кредит
40–59						
20–39						
0–19						
Види кредитування	Стандартний кредит		Обмежений кредит		Часткова передоплата	

Перспективний клієнт має можливість на умовах комерційного кредитування отримати високий обсяг продажів у кредит (80–100%) на стандартних умовах, а також можливі ексклюзивні умови у разі стратегічної значущості конкретного покупця або передбачуваних економічних вигід у майбутньому. Обмежений кредит надається стабільним клієнтам у розмірі 20–79% обсягів продажів, що відповідає широкому діапазону кредитування, що може бути виражено в додаткових умовах до договору поставки. Нестабільний і новий клієнти отримують у кредит лише **п'яту частину продукції. При цьому розрахунки ведуться за частковою передплатою або за фактом.**

Клієнти другого і четвертого класів надійності займають проміжні позиції. Для другого класу обсяг продажів у кредит становить 60–90%.

Для четвертого класу є обмеження за сумою кредиту, обсяг продажів у кредит не перевищує 60%. Реалізація цієї політики можлива на основі ретроспективної історії роботи з кожним дебітором. Для нових клієнтів рекомендуємо застосовувати політику кредитування, схожу з політикою для неблагонадійних дебіторів. Після певного періоду співпраці за наявності позитивної динаміки новим клієнтам можна присвоїти відповідні класи.

За даними, отриманими під час аналізу стану, динаміки та складу дебіторської заборгованості ТОВ «Крон», пропонуємо визначити оптимальний обсяг дебіторської заборгованості на наступні періоди (Одз) за формулою:

$$\text{Одз} = \text{ОРп} \times \text{Ксц} \times (\text{ПОдзср} + \text{ППрср}) / 365 \quad (2.11)$$

де ОРп – плановий обсяг реалізації продукції з наданням комерційного кредиту (відстрочення платежу);

Ксц – коефіцієнт співвідношення собівартості і ціни продукції;

ПОдзср – середній період обороту дебіторської заборгованості за розрахунками попередніх періодів;

ППрср – середній період прострочення платежів за розрахунками попередніх періодів.

Плановий обсяг реалізації продукції з наданням комерційного кредиту (відстрочення платежу) розраховуємо за темпами зростання чистого доходу від реалізації продукції 2018 р. до 2017 р., але тут можливі різні сценарії. Припустимо, весь обсяг буде реалізовано на умовах комерційного кредиту.

Тоді $\text{ОРп} = 16501 \times 1,2 = 19801,2$ грн.

Коефіцієнт співвідношення собівартості і ціни продукції розраховуємо як співвідношення собівартості продукції та чистого доходу від реалізації на кінець 2018 р. за даними форми 2 Звіт про фінансові результати. Отже, $\text{Ксц} = 14396,1 / 16501 = 0,872438$.

Середній період обороту дебіторської заборгованості у 2018 р. склав 11,41 дня. Середній період прострочення платежів за розрахунками попередніх періодів розраховуємо на основі середнього періоду обороту дебіторської заборгованості та відношення резерву сумнівних боргів до суми дебіторської заборгованості на кінець 2018 р. $\text{ППрср} = 11,41 \times 163,05 / 687,9 = 2,7$ дня.

Тепер отримаємо:

$$\text{Одз} = 19801,2 \times 0,872438 \times (11,41 + 2,7) / 365 = 667,82 \text{ тис. грн.}$$

Ліміт дебіторської заборгованості розраховується як сума доступних для підприємства джерел фінансування оборотних активів за вирахуванням прогнозованої величини запасів, грошових коштів та їх еквівалентів, короткострокових фінансових вкладень:

$$\text{ДЗлім} = \text{ВОК} + \text{Дзоб} + \text{Кк} + \text{КЗ} - \text{З} - \text{ДЗав} - \text{Пфі} - \text{Г}, \quad (2.12)$$

де ВОК – власні оборотні кошти (Власний капітал – Необоротні активи);

Дзоб – довгострокові зобов'язання і забезпечення;

Кк – короткострокові кредити;

КЗ – кредиторська заборгованість;

З – запаси;

ДЗав – дебіторська заборгованість в частині виданих авансів;

Пфі – поточні фінансові інвестиції;

Г – гроші та їх еквіваленти.

На кінець 2018 р. ліміт дебіторської заборгованості складе:

$$\text{ДЗлім} = 3418 - 962,7 + 0 + 0 + 1131,1 - 2761,4 - 0 - 206,5 = 618,5 \text{ тис. грн.}$$

Якщо припустити, що обсяг реалізації у 2019 р. ми плануємо збільшити на 20% (про що йшлося вище), то і ліміт дебіторської заборгованості може досягти значення $618,5 \times 1,2 = 742,2$ тис. грн до кінця 2019 р.

Загальний ліміт дебіторської заборгованості може збільшуватися швидше, ніж чистий дохід від реалізації товарів, якщо підприємство дотримується ліберальнішої кредитної політики. Для своєчасного отримання оплати за поставлену продукцію, роботи чи послуги часто використовується система знижок від договірної ціни. Надання знижки у багатьох випадках є вигідним обом сторонам договору. Покупець має прямий зиск від зниження витрат на купівлю продукції, продавець отримує непряму вигоду через прискорення оборотності коштів, вкладених у дебіторську заборгованість [5].

Для визначення допустимого рівня знижки, яку може запропонувати підприємство ТОВ «Крон» своїм покупцям при достроковій оплаті, проводяться імітаційні розрахунки з використанням різних варіантів прогнозних величин темпу інфляції, банківської процентної ставки і числа днів скорочення періоду погашення, розраховується оптимістичне, найбільш ймовірне і песимістичне значення цих показників. Надаючи різні ймовірнісні значення цим показникам, легко розрахувати середню величину економії від скорочення втрат, а отже, і орієнтовну величину знижки, яку можна запропонувати клієнтам [6]. Вихідні дані для розрахунку декількох сценаріїв і його результати представлені в табл. 2.28.

Таблиця 2.28

Сценарії економічного розвитку ТОВ «Крон» у 2019 р.

Показник	Сценарій		
	Песимістичний	Ймовірний	Оптимістичний
Річний темп інфляції, %	8	6,3*	5**
Плановане скорочення періоду погашення дебіторської заборгованості, днів****	1	2	3
Рівень річної кредитної ставки, %	25	20	15,5***
Ймовірність сценарію	0,3	0,5	0,2
Непрямі доходи, грн на одну тис. грн – разом, у т. ч.:	17,95	25,94	37,14
– від скорочення періоду погашення заборгованості	17,27	24,84	35,87
– від невикористаної позики	0,68	1,10	1,27

* – прогноз інфляції НБУ на 2019 р [7].

** – прогноз інфляції НБУ на 2020 р. [7].

*** – облікова ставка НБУ у 2019 р. [7].

**** – період погашення дебіторської заборгованості у 2018 р. 11,41 дня.

Непрямі доходи ТОВ «Крон» від скорочення терміну погашення дебіторської заборгованості та усунення негативного впливу інфляції (ΔД1) визначаються таким чином:

$$\Delta D_1 = 1000 * (K_n^{i-\Delta t} - K_n^i), \text{ грн} \quad (2.13)$$

$$K_n^i = \left[\frac{1}{1 + T_i / 365} \right]^i, \quad K_n^{i-\Delta t} = \left[\frac{1}{1 + T_i / 365} \right]^{i-\Delta t} \quad (2.14)$$

де $K_n^{i-\Delta t}$ та K_n^i – коефіцієнт падіння купівельної спроможності гривні;

i – період погашення дебіторської заборгованості, днів;

Δt – плановане скорочення періоду погашення дебіторської заборгованості;

T_i – річний темп інфляції.

Для песимістичного сценарію:

$$K_n^{11} = \left[\frac{1}{1 + 8 / 365} \right]^{11} = 0,788, \quad K_n^{11-1} = \left[\frac{1}{1 + 8 / 365} \right]^{11-1} = 0,805,$$

$$\Delta D_1 = 1000 * (0,8051 - 0,7878) = 17,27 \text{ грн}$$

Для найбільш ймовірного сценарію:

$$K_n^{11} = \left[\frac{1}{1 + 6.3 / 365} \right]^{11} = 0,828, \quad K_n^{11-2} = \left[\frac{1}{1 + 6.3 / 365} \right]^{11-2} = 0,857,$$

$$\Delta D_1 = 1000 * (0,8573 - 0,8284) = 28,84 \text{ грн}$$

Для оптимістичного сценарію:

$$K_n^{11} = \left[\frac{1}{1 + 5 / 365} \right]^{11} = 0,861, \quad K_n^{11-3} = \left[\frac{1}{1 + 5 / 365} \right]^{11-3} = 0,897,$$

$$\Delta D_1 = 1000 * (0,8969 - 0,8610) = 35,87 \text{ грн}$$

Економія від невикористаної позики:

$$\Delta D_2 = 1000 * \frac{P}{100} * \frac{\Delta t}{365}, \text{ грн} \quad (2.15)$$

де P – рівень банківської процентної ставки.

$$\text{Для песимістичного сценарію: } \Delta D_2 = 1000 * \frac{25}{100} * \frac{1}{365} = 0,6849 \text{ грн}$$

$$\text{Для найбільш ймовірного сценарію: } \Delta D_2 = 1000 * \frac{20}{100} * \frac{2}{365} = 1,0959 \text{ грн}$$

$$\text{Для оптимістичного сценарію: } \Delta D_2 = 1000 * \frac{15,5}{100} * \frac{3}{365} = 1,2740 \text{ грн}$$

Загальна економія коштів визначається як добуток сумарної величини непрямих доходів за кожним сценарієм та на вірогідності сценарію:

$$\mathcal{E}_c = 0,3 * 17,95 + 0,5 * 25,94 + 0,2 * 37,14 = 25,783 \text{ грн}$$

Таким чином, ТОВ «Крон» може встановити знижку для своїх постійних клієнтів у розмірі 0,25%.

Якщо оплата здійснюється пізніше встановленого терміну (більше 12 днів), знижка на продукцію не надається, і покупець сплачує повну вартість товару. У разі несплати протягом усього кредитного періоду покупець буде змушений додатково сплатити штраф.

Підприємством можуть бути розглянуті варіанти надання розмірів знижок і термінів погашення дебіторської заборгованості, що задовольняють і продавця, і покупця продукції, в тому числі за простроченими заборгованостями. До речі, практика надання знижок при скороченні термінів оплати дуже широко застосовується в країнах з розвинутими економічними відносинами.

Тому сьогодні, в умовах інформаційного вибуху, підприємство змушене приділяти пильну увагу таким сферам, як реалізація, і збут своєї продукції і послуг, збільшення доходів населення і поліпшення свого фінансового стану. Оскільки в умовах жорсткої конкуренції на ринку знизити рівень виробничих витрат у своїй фірмі нижче певної межі практично неможливо, підприємства звертають свій погляд у бік пошуку нових шляхів збільшення доходів.

Таким чином, надання знижок стимулює не тільки збільшення продажів, але і скорочення термінів відкликання грошових коштів у розрахунках з покупцями. Цінова мотивація зараз є загальноприйнятою практикою. Ефективна її реалізація постачальником дозволяє йому скоротити товарні запаси на складах та істотно зменшити дебіторську заборгованість.

Список використаної літератури

1. П(с)БО 10 «Дебіторська заборгованість» (зі змінами і доповненнями), Затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO10.aspx>
2. Нестеров А.К. Пути улучшения финансового состояния предприятия [Електронний ресурс] / А.К. Нестеров // Энциклопедия Нестеровых. – Режим доступу: http://odiplom.ru/lab/fin_state.html
3. Нестеров А.К. Кредитная политика предприятия [Електронний ресурс] / А.К. Нестеров // Энциклопедия Нестеровых. – Режим доступу: <http://odiplom.ru/lab/kreditnaya-politika-predpriyatiya.html>
4. Белозерцев В. Що до товарного кредиту та дебіторської заборгованості на підприємстві / В. Белозерцев // Економіст. – 2009. – № 11. – С. 23–28.
5. Конярова Э.К. Управление воспроизводством финансового потенциала региона: монография / Э.К. Конярова, А.К. Осипов. – Ижевск: Удмуртский Университет, 2009. – 135 с.
6. Панасюк Л.В. Управление дебиторской заборгованістю підприємств [Електронний ресурс] / Л.В. Панасюк. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/17_APSN_2009/Economics/48016.doc.htm
7. Пересунько З.М. Управление дебиторской заборгованістю на підприємстві: завдання, мета і методи [Електронний ресурс] / З.М. Пересунько. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com/>
8. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: bank.gov.ua

2.6. Формування системи контролю фінансових результатів діяльності підприємства

У сучасних умовах ринкових відносин одними з найважливіших показників ефективності роботи всіх організацій є прибутковість і рентабельність. Досягненню високого рівня цих показників сприяє ретельне економічне дослідження формування фінансових результатів життєдіяльності організації. До підвищення ефективності прагне кожне підприємство.

Проблема покращання фінансових результатів діяльності має велике значення у виробничій політиці підприємства. В умовах збільшення кількості збиткових підприємств необхідність у поглибленні цих досліджень зростає.

Система внутрішнього контролю на підприємстві є найважливішою частиною сучасної системи управління, що дозволяє досягти цілей, поставлених керівниками, з мінімальними витратами.

Основне завдання системи внутрішнього контролю полягає в забезпеченні спостереження і перевірки функціонування будь-якого об'єкта внутрішнього контролю на предмет відповідності його діяльності законам, стандартам, планам, нормам, правилам, наказам, що ухвалюються управлінським рішенням. Встановлюючи відхилення від вимог цих документів і виявляючи причини їх виникнення, система внутрішнього контролю сприяє своєчасній розробці власниками та виконавчими органами управління підприємством заходів для їх усунення [1].

Наявність ефективно працюючої системи внутрішнього контролю є найважливішим фактором зростання конкурентоспроможності підприємства. Як показує міжнародна практика, наявність системи внутрішнього контролю створює реальні передумови успішного розвитку бізнесу у зв'язку з появою:

- потенціалу ефективно управляти використанням матеріальних і трудових ресурсів господарюючого суб'єкта і проводити ефективну цінову політику;

- можливості на вигідних умовах залучати інвестиції шляхом підвищення якості фінансової (бухгалтерської) звітності господарюючого суб'єкта;

- можливості контролювати власниками діяльність топ-менеджменту на відповідність його дій цілям бізнесу господарюючого суб'єкта, а топ-менеджментом – ефективність роботи філій та структурних підрозділів господарюючого суб'єкта.

Кінцева мета організації системи внутрішнього контролю – виконання контрольних функцій безпосередньо на підприємстві та забезпечення готовності до ревізій та перевірок, що будуть проводитися зовнішніми контролюючими органами. Для цього необхідно створити гнучку систему контрревізійних заходів, внутрішнього фінансового та господарського контролю, що передбачає і регламентує такі стратегічно важливі функції контролю та контрревізійних заходів:

- організація та здійснення постійного контролю виробничо-господарської і фінансово-економічної діяльності підприємства на всіх ділянках, а також своєчасності та повноти реалізації продукції, виконаних робіт та наданих послуг;
- організація та забезпечення збереження матеріальних і грошових засобів на всіх етапах діяльності підприємства;
- своєчасне надання керівництву та іншим посадовим особам підприємства всієї необхідної інформації, координація та здійснення виробничо-господарської та фінансово-економічної діяльності підприємства;
- організація і проведення в повному обсязі вимог керівних документів, планових і позапланових інвентаризацій майна і фінансових зобов'язань підприємства;
- організація контролю за повним виконанням своїх функцій структурними підрозділами та службами підприємства;
- досягнення взаємозв'язку на підприємстві управлінського, бухгалтерського і податкового обліку, а також пристосування форм управлінської, бухгалтерської та податкової звітності;
- розробка та оптимізація документообігу з урахуванням особливостей виробничо-господарської і фінансово-економічної діяльності підприємства;
- організація і своєчасне проведення моніторингу всіх сторін діяльності підприємства, а також результатів проведення ревізій і перевірок зовнішніми контролюючими органами і внутрішніми контрольними органами підприємства;
- своєчасне надання достовірної інформації про стан виробничо-господарської і фінансово-економічної діяльності підприємства зовнішнім користувачам;
- планомірна підготовка підприємства до проведення ревізій і перевірок, ефективна взаємодія із зовнішніми аудиторами, запобігання санкціям з боку податкових та інших зовнішніх контрольних органів;
- розробка пропозицій щодо поліпшення виробничої, фінансово-економічної та господарської діяльності підприємства, створення служби внутрішнього аудиту або інших контрольних органів на підприємстві [2].

Основна відповідальність за організацію та проведення внутрішнього фінансового контролю покладається на керівника підприємства. Система внутрішнього фінансового контролю має бути побудована так, щоб вона відповідала розмірам та специфіці діяльності підприємства, функціонувала безперервно і ефективно. Внутрішній фінансовий контроль має бути вбудований у загальну систему управління підприємством. Дж. Ван Хорн наголошує на тому, що організація ефективної системи внутрішнього контролю на підприємстві забезпечує своєчасне надання керівництву підприємства надійної інформації для прийняття управлінських рішень та ефективне використання фінансових та матеріальних ресурсів підприємства [3; 4].

Успішність функціонування підприємства, підвищення рівня рентабельності, збільшення активів підприємства багато в чому залежить від налагодженої системи управління, де головним інструментом, як прави-

ло, виступає внутрішній контроль. Основною метою системи внутрішнього контролю є виявлення в найкоротші терміни помилок, а також вживання заходів щодо їх запобігання. Таким чином, підприємство потребує створення ефективної системи внутрішнього контролю.

Система внутрішнього контролю являє собою тісну взаємодію суб'єкта, об'єкта і засобів контролю в процесі здійснення моніторингу діяльності підприємства та прийняття управлінських рішень. Систему внутрішнього контролю підприємства наведено на рис. 2.6.

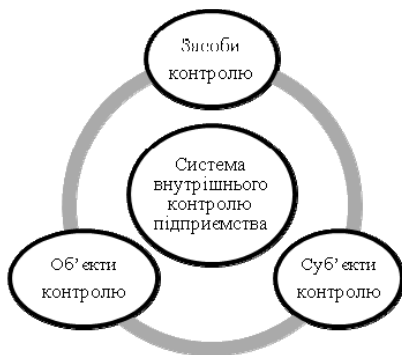


Рис. 2.6. Система внутрішнього контролю підприємства

До суб'єктів контролю відносять управлінський персонал, обліковий персонал на чолі з головним бухгалтером, соціальні та громадські служби підприємства, ревізійні комісії, інвентаризаційні комісії, спостережні ради, службу внутрішнього аудиту, комісії з розслідування надзвичайних подій.

До об'єктів контролю відносять внутрішньо-господарські підрозділи, які виконують відповідні функції і роблять свій внесок у вирішенні загальних господарських проблем.

До засобів відносять методи, прийоми і процедури, що дозволяють виявляти і зміни у стані та діяльності об'єктів і предметів контролю, невідповідність вимогам нормативноправової бази й ухваленим управлінським рішенням і запобігати цьому.

Система внутрішнього контролю, не може безумовно запобігати будь-яким негативним тенденціям через вплив низки обмежень, притаманних будь-якій системі контролю [5]:

- можливість помилки;
- можливість зловживання, у тому числі зговору між контрольованими і контролюючими особами;
- неналежне втручання керівництва в роботу системи внутрішнього контролю;
- відсутність адекватної реакції на інформацію, яку подає система внутрішнього контролю.

Як би ідеально не була організована система внутрішнього контролю, з часом вона перестає відповідати інтересам підприємства, організації, бізнесу. Адже час не стоїть на місці, багато що перетворюється, вдосконалюється, змінюється зовнішнє середовище і ступінь впливу зовнішніх факторів. І це потребує регулярного перегляду системи внутрішнього контролю.

Ефективність системи контролю залежить від постійного вдосконалення її структури. З метою вдосконалення контролю фінансових результатів діяльності підприємствам запропоновано ввести такі основні етапи формування системи внутрішнього контролю (рис. 2.7).

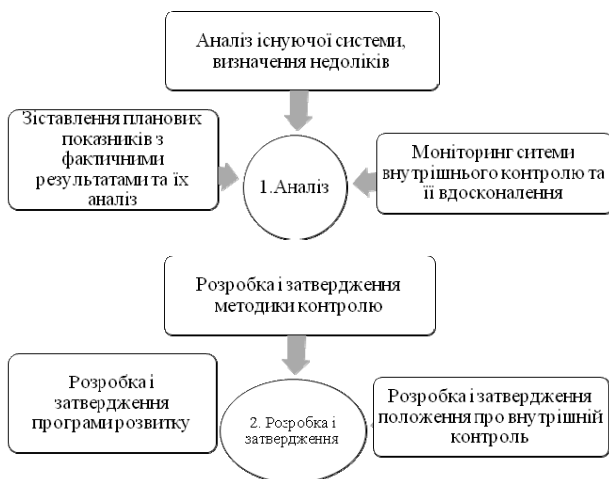


Рис. 2.7. Етапи формування системи внутрішнього контролю на підприємстві

Внутрішній контроль фінансових результатів має включати в себе моніторинг всієї діяльності підприємства, оскільки кожна господарська операція чинить вплив на кінцевий результат. Контроль за правильністю розрахунку прибутку (збитку), отриманого компанією у звітному періоді, і аналіз причин його зміни будуть недостатніми для забезпечення повного та ефективного контролю за фінансовими результатами. Тому важливо здійснювати попередній, поточний та подальший контроль, який має відбуватися в усіх-бізнес циклах, що дозволяє швидко впливати на результат діяльності, оцінювати ефективність дій та переглядати раніше ухвалені рішення.

Внутрішній контроль фінансових результатів – це контроль, що охоплює всі етапи господарювання, усі цикли діяльності і не може існувати відокремлено від контролю всієї діяльності підприємства. Саме тому пропонуємо поділити внутрішній фінансовий контроль на попередній, поточний і подальший, що забезпечить перевірку облікової інформації на всіх етапах облікового циклу підприємства, надасть оперативну інформацію про доходи, витрати та фінансові результати.

Попередній контроль проводиться з метою визначення основних вимог і регламентів для формування, розподілу та використання фінансових результатів. На цьому етапі перевіряється правильність, доцільність і законність створення доходів, витрат та фінансових результатів.

Необхідною умовою попереднього внутрішньогосподарського контролю є: завчасний детальний і ретельний аналіз системи контролю та визначення найбільш важливих вхідних змінних, побудова моделі цієї системи контролю, приділення особливої уваги динаміці моделі (здійснення регулярної перевірки відповідності прийнятих значень вступних змінних та їх взаємозв'язків фактичному стану справ), регулярний збір і введення в систему даних, здійснення коригувальних дій [8].

Попередній внутрішньогосподарський контроль нерідко ігнорується тому, що виконання функцій контролю керівників і фахівців структурних підрозділів підприємств залежить від наявності бухгалтерських даних. На практиці такий контроль застосовується тільки тоді, коли стає відомо про відхилення, щоб ужити відповідних заходів [8].

Поточний контроль здійснюється в межах операцій, спрямованих на визначення відповідності встановленим вимогам і нормативним актам. На цьому етапі здійснюється формування фінансових результатів, поділених на види діяльності (операційна, фінансова, інвестиційна). Регулярний контроль полягає у виявленні відхилень фактичних доходів, витрат та фінансових результатів від очікуваних у господарській діяльності, що забезпечує їх оцінку та регулювання. Саме постійний контроль має забезпечити поліпшення структури і розміру фінансових результатів шляхом пошуку можливих резервів.

Подальший контроль полягає у виявленні неправомірностей та здійсненні операцій профілактичного характеру. На заключному етапі контролю фінансові результати розподіляються і використовуються керівництвом (оплата в бюджет, заміщення статутного і резервного капіталу, розрахунки з учасниками, розширення виробництва). Подальший контроль, який проводиться після закінчення господарської діяльності, спрямований на проведення перевірки ефективності та адекватності витрат, одержаної виручки та, відповідно, фінансових результатів, правильності та ефективності їх розподілу.

На рис. 2.8 зображено механізм здійснення внутрішнього контролю фінансових результатів діяльності підприємства з урахуванням попереднього, поточного і подальшого контролю.

Удосконалити систему внутрішнього контролю фінансових результатів підприємства можна при застосуванні методу вертикального і горизонтального контролю.

Горизонтальний контроль передбачає перевірку витрат, доходів і фінансових показників за їх видами на рівні підприємства на підставі планів (бюджетів), складених на певний рік, з детальними щомісячними даними.

Вертикальний контроль забезпечить аналіз, перевірку і регулювання витрат і надходжень за видами на рівні центру відповідальності. Цей

контроль має бути організований шляхом виділення конкретних контрольованих об'єктів для конкретних співробітників. Важливою умовою такого виду контролю є такий поділ завдань, за якого їх виконання може періодично контролюватися.



Рис. 2.8. Процедура внутрішнього контролю фінансових результатів підприємства

Більш детально контролювати фінансові результати на всіх рівнях організаційної структури можна за допомогою проведення розподілу об'єктів контролю між центрами відповідальності підприємства, що дозволить більш детально контролювати витрати і доходи в тих місцях, де вони відбуваються.

Ефективність діяльності підприємства у сфері виробничо-фінансової діяльності в основному залежить від правильності організації системи внутрішнього контролю на підприємстві та постійного удосконалення її структури.

Таким чином, ефективна система внутрішнього контролю підприємства зможе забезпечувати позитивний результат діяльності підприємства, раціональне використання всіх елементів його ресурсного потенціалу та запобігати порушенню вимог чинного законодавства.

Таким чином, кожне підприємство прагне до підвищення фінансових результатів своєї діяльності, оскільки значна частина прибутку витрачається на подальше виробництво, удосконалення його технологій, виплати заробітної плати працівникам, і відносно невелика частина виступає як чистий прибуток підприємства. Саме тому питання про підвищення фінансових результатів діяльності відіграє важливу роль у політиці підприємства.

Аналіз прибутку і рентабельності витрат є одним із значущих напрямів при пошуку шляхів підвищення ефективності функціонування підприємства. Від своєчасності його проведення, достовірності отриманих результатів та оперативності розробки заходів, спрямованих на зростання показників прибутку і рентабельності витрат залежить успішний розвиток організації в довгостроковій перспективі.

Ефективна система внутрішнього контролю має забезпечувати отримання позитивного результату діяльності підприємства, а також запобігати порушенню законодавства. Оскільки механізм контролю забезпечує здійснення безперервного функціонування діяльності підприємства, у ході дослідження наведено механізм внутрішнього контролю фінансових результатів. Запропонований механізм передбачає здійснення попереднього, поточного та подальшого контролю і є підставою для формування на підприємстві ефективної системи внутрішнього контролю.

Список використаної літератури

1. Кузнецова А.Ю. Создание, функционирование и совершенствование системы внутреннего контроля [Електронний ресурс] / А.Ю. Кузнецова, В.П. Шегурова // Молодой ученый. – 2012. – № 12. – С. 229–232. – Режим доступу: <https://moluch.ru/archive/47/5891/>
2. Кучеров А.В. Совершенствование системы внутреннего контроля [Електронний ресурс] / А.В. Кучеров, О.В. Коробкова // Молодой ученый. – 2013. – № 5. – С. 329–332. – Режим доступу: <https://moluch.ru/archive/52/6891/>
3. Дж.К. Ван Хорн. Основы управления финансами / Ван Хорн Дж.К. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 800 с.
4. Гулай І.О. Нормативне забезпечення організації системи внутрішнього фінансового контролю на підприємстві [Електронний ресурс] / І.О. Гулай // Ефективність державного управління. – 2012. – Вип. 33. – С. 328–333. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efdu_2012_33_41
5. Магопець О.А. Організація внутрішньогосподарського контролю на сільськогосподарських підприємствах / О.А. Магопець // Вісник Львівської комерційної академії. – 2004. – Вип. 16. – С. 310–316.
6. Шматковська Т.О. До проблематики організації системи внутрішнього контролю фінансових результатів діяльності підприємства [Електронний ресурс] / Т.О. Шматковська, В.В. Ярош. – Режим доступу: https://eprints.ua.edu.ua/3031/1/Shmatkovska_ZN_Vyp_25.pdf
7. Шипіна С.Б. Фінансові результати як об'єкт внутрішнього контролю [Електронний ресурс] / С.Б. Шипіна. – Режим доступу: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/view/35612/38618>
8. Погорелов І.М. Основні напрями підвищення ефективності контролю фінансово-господарської діяльності на підприємствах [Електронний ресурс] / І.М. Погорелов, І.Г. Подлесний. – Режим доступу: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/14982/1/vestnik_HPI_2011_30_Pohorielov_Osnovni.pdf

Розділ 3

СТРАТЕГІЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТА ІННОВАЦІЇ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТІЙКОГО ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ НА РІВНІ ДЕРЖАВИ ТА РЕГІОНІВ

3.1. Інтегрована звітність як інформаційна основа забезпечення сталого розвитку

За результатами господарювання, починаючи з 2019 р., для підприємств суспільного інтересу та середніх за розмірами підприємств запроваджується нова форма звітності «Звіт про управління». Такі зміни до чинного законодавства України продиктовані вимогами Директив ЄС щодо інтегрованої звітності та політики сталого розвитку. Сьогодні закони, концепції і стратегії щодо сталого розвитку має кожна країна. Не є виключенням і Україна. Проте до останнього часу залишається проблемним питання, як обліковувати і контролювати суспільно-господарські дії із забезпечення сталого розвитку. Незавершеним залишається і теоретичний фундамент розширеної звітності як інтегрованої, так і про сталий розвиток.

Реалізація політики сталого розвитку потребує не просто розширеного, а якісно нового інформаційного забезпечення. З 2000-х років у світі цю проблему намагаються розв'язати за двома основними напрямками:

- 1) удосконалення фінансової і статистичної звітності;
- 2) розвиток інтегрованої звітності.

Проблеми та перспективи розвитку інтегрованої звітності активно досліджуються в працях провідних українських науковців: К. Безверхого, Т. Давидюк, В. Євтушенко, В. Жука, Р. Костирко, С. Король, С. Кузнецової, Н. Лоханової та ін. Серед зарубіжних вчених ця проблематика і пов'язані з нею сфери знайшли відображення в працях Р. Грей, С.Г. Вегера, С.А. Діпіаза, М. Кінга, Д. Коллінза, В.Ф. Максимова, Н. Малиновської, К. Прахалад, Л. Робертса, Д. Роджерса, Г. Хемела, Г. Чесбро та ін.

Метою дослідження є вивчення місця і ролі інтегрованої звітності в системі інформаційного забезпечення підприємства, дослі-

дження теорії та методології формування інтегрованої звітності та розробка організаційного механізму і методики її складання.

Основне протиріччя економічного розвитку сучасного світу полягає в суперечності між потребами, що постійно зростають, та обмеженістю ресурсів, необхідних для виробництва.

Обмеженість ресурсів породжує потребу в їх раціональному використанні та дбайливому ставленні до них, що є однією з глобальних проблем сучасної цивілізації. За умов раціонального природокористування здійснюється максимально повне задоволення потреб у матеріальних благах при збереженні екологічного балансу та можливостей відновлення природно-ресурсного потенціалу. Досягнення балансу між використанням природних ресурсів і незавданням шкоди природі отримало назву концепції сталого розвитку.

Інтерес до проблеми сталого розвитку соціально-економічних систем з'явився наприкінці 1960-х рр., коли проявилися екологічні та соціальні наслідки швидкої індустріалізації, ризики освоєння ядерних технологій і інтенсивного видобутку корисних копалин, а також диспропорції у розміщенні світових продуктивних сил, які виникли у результаті поділу на дві соціально-економічні системи та їх «мирне суперництво», а також складність процесів деколонізації і транснаціональної конкуренції.

Термін «сталий розвиток» введено у 1983 р. Всесвітньої комісією з навколишнього середовища і розвитку. Пізніше визначення сталого розвитку було закріплено в документах ООН, а також в стандартах ISO: 26000 [1] та ISO: 20121 [2]. Комісією Брундтланд дано таке трактування сталого розвитку: «це розвиток, який задовольняє потреби нинішнього покоління без шкоди для можливостей майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби» [3].

Концепція сталого розвитку економіки формувалась протягом 100 років і визнана світовою спільнотою народів домінантною ідеологією розвитку людської цивілізації у XXI ст. як основний моральний і економічний імператив для з'єднання потенціалу природи, суспільства і бізнесу. Сталий розвиток – це насамперед економічне зростання, за якого ефективно вирішуються найважливіші проблеми життєзабезпечення суспільства без виснаження, деградації і забруднення довкілля [4].

Отже, концепція сталого розвитку з'явилася в результаті об'єднання трьох основних точок зору: економічної, соціальної та екологічної (рис. 3.1).

Ця концепція поширюється на різні сфери життя людини: її спілкування з природою, соціумом, економікою. Концепція передбачає не «замороження» світового прогресу або повернення до минулого, а розвиток у такій формі, яка б сприяла збереженню балансу і гармонії в навколишньому середовищі та можлива шкода від якої була б найменшою.



Рис. 3.1 Концепція сталого розвитку

Джерело: [5].

Сталий розвиток та корпоративна соціальна відповідальність стали найважливішими інструментами управління діяльністю сучасних компаній. Показники сталого розвитку мають широке практичне застосування. Їх використовують для формування портфеля соціально відповідального інвестування та оцінки його прибутковості, створення фінансових інструментів і продуктів, ідентифікації лідерів у сфері сталого розвитку, порівняння кращих практик різних компаній, розрахунку індикаторів та індексів сталого розвитку.

Як зазначають представники аудиторської компанії Deloitte [6], «у сучасних умовах господарювання для успішної компанії недостатньо просто отримувати високий рівень прибутку. Вона повинна здійснювати свою діяльність таким чином, який відповідає етичним принципам і принципам соціальної відповідальності, тобто мінімізуючи негативний вплив на навколишнє середовище з огляду на інтереси всіх груп стейкхолдерів і позитивно впливаючи на суспільство, а також на планету в цілому».

Посилення інтересу до концепції сталого розвитку та впровадження у практику принципів соціальної відповідальності вимагало пошуку адекватних інформативних показників і форм їх подання. З цією метою було розроблено набір стандартів і рекомендацій, що сприяють впровадженню в практику управління принципів соціально відповідального ведення бізнесу та інформування про це.

Формування нових інформаційних запитів стейкхолдерів, виникнення принципово нових об'єктів бухгалтерського обліку та методів їх оцінки змістили акцент з контрольної функції обліку на комунікаційну, що, відповідно, вимагало трансформації бухгалтерської звітності. Саме тому вектор розвитку фінансової звітності змістився на користь інших видів звітності, перш за все екологічної, соціальної, звітності про корпоративне управління та звітності зі сталого розвитку, що і стало фактором зародження нефінансової звітності.

Сьогодні великі компанії провідних країн світу, що належать до різних галузей, крім фінансової, формують також соціальну звітність, корпоративну, екологічну, звітність зі сталого розвитку, в галузі охорони праці і здоров'я та ін. За своїм змістом всі ці звіти включають в себе і нефінансову інформацію про суб'єкта - укладача звітності.

Особливого значення набула проблема адекватності оцінки вартості компанії. Такі оцінки залежать не тільки від надання кількісних фінансових даних, які сьогодні досить точно визначаються за допомогою міжнародних стандартів фінансової звітності та інших національних стандартів обліку. Адже компанії створюють і додаткову вартість для навколишнього середовища, яка слабо піддається кількісній оцінці за допомогою існуючих стандартів фінансової звітності. Сьогодні такої системи оцінки немає, але нефінансова звітність є першим етапом її створення.

Під «нефінансовою звітністю» сьогодні розуміють добровільно розкрити інформацію, що достовірно і доступно для ключових зацікавлених сторін відображає основні аспекти та результати діяльності компанії, пов'язані з реалізацією стратегії сталого розвитку бізнесу.

У цьому визначенні істотні, по-перше, погодження з доктриною сталого розвитку і, по-друге, акцент на добровільність надання інформації. Державні регулятори, що існують, сьогодні з великими труднощами справляються з традиційними формами звітності, мають досить прагматичний функціонал - забезпечення надходження податкових та інших зборів і контроль реєстрів основних прав власності на об'єкти нерухомого та рухомого майна. У цьому контексті розвиток нефінансової звітності став предметом вивчення переважно недержавних зацікавлених груп.

Ураховуючи вищенаведене, можна стверджувати, що традиційний бухгалтерський облік з багатьох точок зору не є придатним для адекватного врахування соціальних та екологічних цілей інтегрованої звітності і виконання функцій соціально-екологічного свідомого управління і контролю та прогнозування наслідків діяльності для планування майбутньої стратегії й тактики функціонування підприємства і відповідно, розкриття інформації про ці аспекти в інтегрованому звіті. Тому бухгалтерський облік має бути адаптованим до змінених умов діяльності сучасного підприємства і більш повно враховувати аспекти сталого розвитку й стратегічне планування наслідків господарської діяльності. Іншими словами, традиційна система бухгалтерського обліку має бути розвинена і доповнена екологічною, соціальною та стратегічною складовими, що може узагальнюватися в інтегрованій звітності.

Основні елементи змісту інтегрованої звітності, її мета, фундаментальні концепції і провідні принципи докладно розкрито у Міжнародному стандарті інтегрованої звітності (далі - МСІЗ). МСІЗ визначає інтегровану звітність як «процес, заснований на інтегрованому мисленні, у результаті якого компанія подає інформацію у вигляді періодичного інтегрованого звіту про створення нею вартості протягом тривалого часу і пов'язаних з ним документів, які стосуються аспектів створення вартості». «Інтегрований звіт розкриває інформацію про те, як стратегія, управління, результати діяльності та перспективи

компанії в контексті зовнішнього середовища ведуть до створення вартості протягом коротко-, середньо- і довгострокового періоду» [7].

Згідно з цим стандартом інтегрована звітність спрямована на:

- підвищення якості інформації, доступної постачальникам фінансового капіталу для забезпечення більш ефективного і продуктивного розподілу ресурсів;

- розроблення цілісного та ефективного підходу до корпоративної звітності. Цей підхід поєднує в собі різні напрями звітності, надаючи інформацію про повний набір факторів, що роблять сутєвий вплив на здатність компанії створювати вартість протягом тривалого часу;

- підвищення відповідальності щодо всіх видів капіталів, поліпшення розуміння їх взаємозалежності;

- розвиток інтегрованого мислення, а також рішення і дії, сконцентровані на створенні вартості в коротко-, середньо- і довгостроковому періоді.

Для візуалізації взаємозв'язку і взаємозумовленості цільових установок і функцій, фундаментальних концепцій і провідних принципів, що лежать в основі інтегрованої звітності, з інформаційним наповненням елементів змісту інтегрованого звіту розроблено схему інтегрованої звітності (рис. 3.2), що дає змогу отримати цілісне уявлення про елементи, які входять в систему інтегрованої звітності.

Інтегрована звітність ґрунтується на трьох базових концепціях: концепції створення вартості для компанії і зацікавлених сторін; концепції капіталів, які компанія використовує і на які вона впливає; концепції процесу створення вартості.

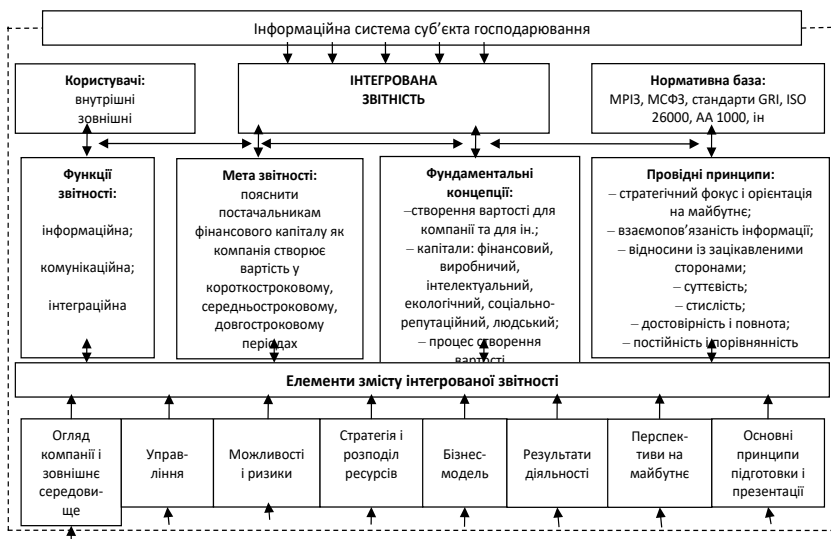


Рис. 3.2. Схема інтегрованої звітності
Джерело: сформовано авторами.

Суть концепції створення вартості для компанії і зацікавлених сторін, як зазначається в праці Н.В. Малиновської, полягає в тому, «що вартість: втілюється в капіталах, які компанія використовує і на які впливає; не створюється виключно самою компанією або всередині неї, а перебуває під впливом зовнішніх чинників, що являють собою ризики і можливості, які формують середовище, у якому працює компанія; створюється спільними зусиллями через взаємодію і взаємовідносини із зацікавленими сторонами; залежить від наявності, доступності, якості різних ресурсів і управління ними» [8].

Концепція створення вартості для компанії і зацікавлених сторін є основою для розроблення стратегії компанії і реалізується в інтегрованій звітності через розкриття інформації про фактори зовнішнього середовища, можливості та ризики, які можуть вплинути на створення вартості; стратегії розвитку в умовах обмеженості ресурсів; розподілі створеної компанією вартості за період.

Створення вартості неможливе без наявності різних видів капіталів, які компанія використовує в процесі створення вартості.

Мета концепції капіталів - стимулювати компанію до більш повного осмислення і використання всіх можливих джерел створення вартості, інформуючи про це в інтегрованому звіті, надаючи інвесторам не просто більше інформації про всі види капіталу, які використовує або на які впливає компанія, а цілісну картину взаємозв'язку і взаємозалежності різних видів капіталу.

Концепція капіталів для цілей інтегрованої звітності докорінно відрізняється від концепції капіталу для цілей формування фінансової звітності. Інтегрована звітність передбачає виділення шести категорій капіталу: фінансовий, виробничий, інтелектуальний, людський, соціально-репутаційний і природний. Поділ капіталу на шість категорій пропонується використовувати довідково як орієнтир, щоб не випустити з уваги будь-який з капіталів, які компанія використовує або на які впливає.

Виходячи з основоположних концепцій, при формуванні інтегрованої звітності компанія зобов'язана розкрити інформацію про види капіталу, які використовуються у бізнес-моделі і свій суттєвий вплив на них. Таким чином, основна перевага концепції капіталів полягає в тому, що вона допомагає компаніям встановити причинний зв'язок між їх бізнес-моделлю, стратегією і результатами діяльності.

Суть концепції процесу створення вартості полягає в тому, що центральне місце в процесі створення вартості компанією відводиться її бізнес-моделі, яка являє собою основу діяльності компанії.

Бізнес-модель - обрана компанією система ресурсів, комерційної діяльності, продуктів і результатів, спрямована на досягнення стратегічних цілей компанії і створення цінності в короткостроковому, середньостроковому і довгостроковому періоді.

В інтегрованому звіті слід дати короткий, але суттєвий опис про основні ресурси, що використовуються компанією, їхні зв'язки з капіталами, можливостями і ризиками, стратегією і фінансовими показниками, а також про перетворення в процесі комерційної діяльності в продукти і результати; вплив продуктів і результатів комерційної діяльності на різні види капіталів.

Введення в інтегровану звітність концепції бізнес-моделі ще раз підкреслює суттєву відмінність інтегрованої звітності від інших видів звітності, оскільки в ній пріоритет віддається оцінці здатності суб'єкта господарювання до створення вартості протягом часу.

Взаємозв'язок фундаментальних концепцій інтегрованої звітності інтерпретується таким чином: визначивши вартісну пропозицію для компанії і зацікавлених сторін, включивши її в стратегію розвитку, компанія визначає різні види ресурсів, подані у вигляді капіталів, необхідні для здійснення процесу створення вартості, які споживаються (перетворюються, трансформуються) в процесі господарської діяльності, створюючи вартість для компанії і зацікавлених сторін.

Розглянуті концепції безпосередньо впливають на структуру і зміст інтегрованої звітності. Міжнародна рада з інтегрованої звітності визначає ключові елементи змісту інтегрованого звіту: огляд компанії і зовнішнє середовище; управління; можливості і ризики; стратегія і розподіл ресурсів; бізнес-модель; результати діяльності; перспективи на майбутнє; основні принципи підготовки і презентації. Елементи взаємопов'язані між собою і не є взаємовиключними.

Можна стверджувати, що в інтегрованій звітності містяться як елементи, що описують досягнуті результати діяльності, так і прогностичні дані, що характеризують стратегію компанії, її бізнес-модель і перспективи на майбутнє.

Цей порядок не є єдиним способом їх упорядкування і жорсткою структурою змісту інтегрованого звіту. Інформація в інтегрованому звіті подається так, щоб продемонструвати зв'язки між елементами змісту інтегрованого звіту.

Розроблення структури інтегрованого звіту необхідне у зв'язку з тим, що встановленої форми інтегрованого звіту немає. Згідно з МСІЗ вісім структурних елементів змісту інтегрованого звіту можуть бути подані в будь-якій послідовності. Головне - на основі інтегрованого мислення, в процесі опису компанією її унікальної історії створення вартості протягом часу відобразити у звіті взаємозв'язки між усіма рекомендованими структурними елементами інформації.

Інтегрована звітність містить цілісну картину розвитку компанії, що дозволяє завойовувати довіру зацікавлених користувачів і розвивати відносини з ними. Повнота розкриття фінансової та нефінансової інформації дозволяє інвесторам робити обґрунтовані висновки про компанію, основні можливості і ризики, пов'язані з нею; сприяє здійсненню операційного контролю та управління фінансовими ризиками. Інтегрована звітність дає можливість збирати і комплексно аналізувати інформацію, що стосується результатів діяльності компанії, її стійкого розвитку. На основі такої інформації приймаються виважені рішення, пов'язані з подальшою стратегією компанії, способами мінімізації витрат і ризиків.

Оскільки діюча версія МСІЗ не включає поки в свій склад набір показників та індикаторів звітності, то доцільно користуватися як показниками, запропонованими МСФЗ (та/або національними стандартами обліку), так і показниками сталого розвитку, а крім того, використовувати свої власні показники ефективності роботи з капіталами і показники, що враховують специфіку діяльності компанії. Інтегрована звітність в частині фінансових показників має базуватися на трьох основних концепціях:

1) концепції справедливої вартості, яка дозволяє надавати користувачам інформацію про фінансовий стан і результати діяльності компанії, виходячи з реальної вартості елементів звітності;

2) концепції пріоритету економічного змісту над правовою формою, відповідно до якої професійне судження дозволяє робити висновки про економічну форму і більш достовірно відображати елементи звітності;

3) концепції прозорості, яка забезпечує відображення всіх суттєвих деталей діяльності компанії.

Саме ці три напрями дозволяють найбільш точно і комплексно підійти до оцінки реального стану бізнесу компанії. Але не можна базуватися лише на фінансових аспектах і показниках оцінки даних звітності. Адже інтегрована звітність має відображати вплив компанії на економіку і тому максимально достовірно надавати фінансову інформацію, крім того, вона повинна відображати вплив компанії на навколишнє середовище і суспільство. Інтегрована звітність має давати уявлення про те, «який внесок компанія робить або має намір зробити в майбутньому для поліпшення або деградації економічної, екологічної та соціальної ситуації, процесів розвитку і тенденцій на місцевому, регіональному і глобальному рівнях» [9].

Ключові показники звітності у сфері сталого розвитку, які повинні відображатися в інтегрованій звітності, можна згрупувати за трьома складовими:

1) економічна складова, що являє собою створену і розподілену пряму економічну вартість, доходи, операційні витрати, виплати співробітникам, постачальникам сировини і матеріалів, постачальникам капіталу, державі, пожертви та інвестиції, нерозподілений прибуток;

2) екологічна складова, яка включає в себе результати діяльності, пов'язані як з вхідними потоками (сировиною, енергією, водою), так і з вихідними потоками (викидами, скидами, відходами, а також витратами, пов'язаними з навколишнім середовищем);

3) соціальна складова, тобто кількість співробітників і плинність кадрів, взаємовідносини співробітників і керівництва, здоров'я і безпека на робочому місці, навчання і освіта, рівень оплати праці та соціальний пакет, інвестиції в проєкти соціальної сфери.

Для впровадження інтегрованої звітності будуть потрібні додаткові фінансові та трудові ресурси. Алгоритм підготовки інтегрованої звітності пропонуємо подати у вигляді двох стадій: попередньої і основної.

На попередній стадії слід:

- вивчити спільні та відмінні риси інтегрованої звітності та фінансової звітності, коментарі керівництва, звітність у галузі сталого розвитку, звіти про винагороду та інші звіти, які компанія готує для зовнішніх користувачів;

- вивчити кращі світові практики щодо подання публічної звітності;

- вивчити пропозиції та зауваження зацікавлених сторін щодо необхідності розкриття у звітності певних аспектів діяльності;

- провести порівняльний аналіз тієї інформації, яку вже збирають, і тієї, яка буде необхідна для підготовки інтегрованого звіту, виявити інформаційні розриви, які підлягають усуненню;

– визначити ступінь зацікавленості та залучення вищого керівництва до процесу підготовки існуючої корпоративної звітності, їх очікування у зв’язку з переходом на складання інтегрованої звітності;

– вивчити фінансові, кадрові, технічні можливості впровадження інтегрованої звітності.

На основній стадії процесу підготовки інтегрованої звітності можна виділити два основні аспекти: методичний та організаційний (табл. 3.1).

Запропонована методика формування інтегрованої звітності включає такі аспекти: розроблення політики для цілей інтегрованої звітності; визначення суттєвості; визначення меж інтегрованої звітності; розроблення структури інтегрованого звіту; визначення складу інформації, яка розкривається щодо кожного елементу змісту; визначення періодичності підготовки інтегрованої звітності.

Безумовно, реалізація фундаментальних концепцій і провідних принципів, що лежать в основі інтегрованої звітності, тісно пов’язує один з одним і взаємно доповнює елементи змісту інтегрованого звіту.

Таблиця 3.1

Процес підготовки інтегрованої звітності

Стадія підготовки	Заходи з підготовки інтегрованої звітності
Методичний аспект	Розроблення політики для цілей інтегрованої звітності
	Визначення суттєвості
	Визначення меж інтегрованої звітності
	Розроблення структури інтегрованого звіту
	Визначення складу інформації, що розкривається в розрізі кожного елементу змісту
	Визначення періодичності підготовки інтегрованої звітності
Організаційний аспект	Визначення осіб, наділених управлінськими функціями, відповідальних за підготовку звітності
	Поділ відповідальності за підготовку тієї чи іншої частини звіту
	Організація процесу збору інформації
	Встановлення переліку форм, за якими подається інформація
	Встановлення графіка подання інформації функціональними підрозділами
	Визначення часових рамок підготовки звіту
	Розроблення дизайну та формування звіту
	Внутрішня оцінка якості інформації інтегрованого звіту і самого звіту

Джерело: сформовано авторами.

При цьому під структурним елементом інформації для цілей інтегрованого звіту пропонуємо розуміти сукупність фінансових і нефінансових показників та іншої інформації, об’єднаних загальним економічним змістом.

Однак інтегрована звітність має не тільки переваги, а й недоліки, які призводять до значних труднощів при переході від традиційної фінансової до інтегрованої звітності.

Практики відзначають, що цей процес передбачає часові та грошові витрати, необхідні для складання звітності, виникає необхідність у навчанні персоналу, проведенні аудиторських перевірок, підготовки нового програмного забезпечення та ін. І, як результат, на цей момент можливе лише складання інтегрованої звітності великими корпораціями. Проте і цей сегмент бізнесу виокремлює власні проблеми, до яких відносять: збільшення ризику розкриття комерційної таємниці, неточність прогнозних показників, відсутність заявленої як перевага можливості порівняння інформації через її незіставність та ін.

Однією із перешкод, яку необхідно буде подолати для того, щоб ефективно просувати концепцію інтегрованої звітності, є проблема професійної роз'єднаності фахівців з підготовки фінансової звітності та звітності зі сталого розвитку (у них різні підходи, різна освіта), яка існує в цей час.

У фахівців у сфері фінансової звітності в процесі навчання формуються в основному професійні компетенції з бухгалтерського фінансового обліку та звітності, МСФЗ, меншою мірою - з управлінського обліку та звітності, і зовсім небагато знань вони отримують із соціальної або екологічної звітності, стратегічного менеджменту, маркетингу.

Бухгалтер майбутнього і фахівець у галузі сталого розвитку повинні будуть працювати в одній команді, не просто формуючи кожен щодо свого аспекту необхідні для інтегрованої звітності показники, а розуміючи їх взаємозв'язок, взаємозалежність, взаємозумовленість і спрямованість на загальний результат - створення вартості протягом тривалого часу для компанії і всіх зацікавлених сторін. Цю проблему необхідно вирішувати шляхом включення до навчальних планів підготовки здобувачів вищої освіти за спеціальністю «Облік і оподаткування» дисципліни «Інтегрована звітність».

Отже, бухгалтерський облік як основна інформаційна система про стан і рух активів, джерел їх утворення і господарських процесів має бути адаптованим до змінених умов діяльності сучасного підприємства і більш повно враховувати екологічний та соціальний аспекти сталого розвитку і стратегічне планування наслідків господарської діяльності.

Сутність інтегрованої звітності полягає в узагальненні фінансової та нефінансової інформації, що відображає здатність компанії створювати і підтримувати свою вартість в коротко-, середньо- та довгостроковому періоді.

Інтегрована звітність являє собою поєднання фінансової інформації, підготовленої за МСФЗ, а також національними П(С)БО, розробленими на основі МСФЗ, з нефінансової інформацією у сфері сталого розвитку, підготовленої відповідно до керівництва GRI (Глобальна ініціатива зі звітності). Інтегрована звітність має містити всі істотні дані про стратегію компанії, корпоративне управління, показники її діяльності та перспективи, що відображають її економічне, соціальне і екологічне оточення. Крім того, має даватися ясне і чітке уявлення про те, яким чином компанія здійснює розумне керівництво і формує свою вартість.

Організаційний механізм процесу підготовки інтегрованої звітності включає алгоритм організації її процесу та інструментарій підготовки

цього виду звітності. Організацію процесу підготовки інтегрованої звітності запропоновано подавати у вигляді двох стадій: попередньої і основної. Визначено комплекс конкретних заходів для кожної стадії впровадження інтегрованої звітності.

Методика формування інтегрованої звітності включає розроблення політики для цілей інтегрованої звітності; визначення суттєвості; меж інтегрованої звітності; розроблення структури інтегрованого звіту; визначення складу інформації, що розкривається щодо кожного елемента змісту; визначення періодичності підготовки інтегрованої звітності.

Обґрунтовано необхідність включення до навчальних планів підготовки здобувачів вищої освіти за спеціальністю «Облік і оподаткування» дисципліни «Інтегрована звітність», що дозволить ефективно просувати концепцію інтегрованої звітності, вирішити проблему професійної роз'єднаності фахівців у сфері фінансової звітності та звітності у сфері сталого розвитку.

Список використаної літератури

1. ISO / FDIS 26000 Руководство по социальной ответственности [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nornik.ru/_upload/editor_files/file1756.pdf (дата звернення: 11.12.2019).
2. ISO 20121 Система менеджмента устойчивого развития [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gostexpert.ru/data/files/201212014/65956.pdf> (дата звернення: 11.02.2020).
3. Butlin J. Our common future. By World commission on environment and development. / J. Butlin // Journal of International Development. – 1989. – Vol.1 (2). – pp. 284–287.
4. В. Трегобчук. Концепція Сталого розвитку для України / В. Трегобчук // Вісник НАН України. – 2012. – № 2.
5. Сталый розвиток [Електронний ресурс] // Вікіпедія: вільна енциклопедія. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B9_%D1%80%D0%BE%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%BE%D0%B (дата звернення: 11.02.2020).
6. Integrated Reporting: a Better View? Deloitte. Global Sustainability and Climate Change Services. 12 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.deloitte.com/assets/DcomGlobal/Loal%20Assets/Documents/Sustainability%20and%20Climate%20Change/dtt_1_Deloitte_Integrated_Reporting_a_better_view_Sep_2011.2.pdf.
7. Міжнародний стандарт з інтегрованої звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://integratedreporting.org/wpcontent/uploads/2015/03/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FR-AMEWORK.docx_en-US_ru-RU.pdf. (дата звернення: 11.02.2020).
8. Малиновская Н.В. Интегрированная отчетность – инновационная модель корпоративной отчетности // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 38 (284). – С. 12 – 17.
9. Руководство по отчетности в области устойчивого развития G4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.globalreporting.org/resource/library/Russian-G4-Part-One.pdf> (дата звернення: 11.02.2020).

3.2. Узагальнення облікових ресурсів у системі контролю та управління витратами підприємства

Управління виробництвом потребує розв'язання багатьох питань, які виникають під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх факторів.

Кожне управлінське рішення передбачає наявність належної інформаційної бази, яку має бути подано достатньо оперативно та в повному обсязі. Одним із основних джерел інформації для прийняття управлінських рішень є облік виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції.

Характерними рисами сучасного підприємницького середовища є його складність, багатогранність, динамізм, дедалі більший рівень конкуренції та глобалізації. Забезпечення ефективності підприємницької діяльності за таких умов потребує постійного вдосконалення методів і техніки управління бізнесом.

Найважливішою проблемою для підприємств є проблема управління витратами. Це обумовлено тим, що не тільки фінансові результати підприємств та їхніх структурних підрозділів залежать від рівня, складу та динаміки витрат, а й формування національного доходу держави.

Теорія витрат з'явилась у другій половині XIX ст. Першими в її розробці були максимально розвинуті в економічному плані країни Англія, Німеччина і США. У практичній діяльності підприємств України та у вітчизняній літературі в 90-х роках XX ст. обліку витрат не приділялося належної уваги. Це призвело не до вдосконалення методів планування, обліку, калькулювання та аналізу собівартості продукції, а до втрати тих способів, які вже були напрацьовані в попередні роки.

Вітчизняна система обліку виробничих витрат відповідала вимогам управління економікою, забезпечуючи отримання інформації про фактичні витрати на виробництво продукції, робіт та послуг для цілей державного ціноутворення.

Слід зазначити, що систему накопичення інформації щодо обліку виробничих витрат було чітко налагоджено. Але більша частина інформації ніким не запитувалась і не використовувалась, що і стало причиною того, що на практиці не знайшли використання теоретичні розробки методів обліку витрат.

Сьогодні для вітчизняних суб'єктів господарювання проблема управління витратами особливо актуальна. Статистичні дані діяльності підприємств за останні роки підтверджують значне зростання рівня витрат та, відповідно, зниження рентабельності діяльності як за основними галузями економіки України, так і за окремими галузями промисловості. Загалом за галузями економіки України рівень прибутку на 1 грн витрат знизився більше ніж у 5 разів, а в таких галузях промисловості, як електроенергетика, хімічна й нафтохімічна промисловість, машинобудування та металообробка, легка промисловість рентабельність їхньої діяльності зменшилася більше ніж у 10 разів.

Проблемі управління витратами приділяли й приділяють значну увагу вітчизняні та закордонні науковці та практики, зокрема О.М. Данилюк, В.Р. Лешій, К. Друрі, С. Котляров, Л.В. Нападовська, П.Й. Атамас,

М.С. Пушкар, В.Д. Палій, Л. Сухарева, С. Петренко, Д. Хан, М.Г. Чумаченко, Дж.К. Шім, Дж.Г. Січел. Їхні дослідження зосереджено на вдосконаленні методів нормування, обліку і калькулювання витрат на виготовлення продукції та організації їх аналізу та бюджетування.

Зважаючи на те, яку роль відіграють витрати у розвитку підприємства і в забезпеченні інтересів його власників, вочевидь постає потреба побудови ефективної системи управління витратами підприємства, що є процесом розроблення і прийняття управлінських рішень за всіма аспектами їх формування і розподілу на підприємстві. При цьому важливо зазначити, що витрати є основною складовою показника ефективності діяльності підприємства – прибутку, тому побудову системи управління витратами слід розглядати як комплексну систему управління чинниками, що прямо або опосередковано впливають на розмір прибутку.

Відповідно до етапів діяльності підприємства об'єктами, щодо яких приймаються рішення про забезпечення ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства, є незавершене виробництво, готова продукція, доход і прибуток. Об'єктами прийняття рішень виступають функції управління витратами та результатами, технікою і технологією, внутрішніми і зовнішніми відносинами, виробничими процесами та фінансами, попитом і пропозицією [1].

На сьогодні досвід підприємств в організації системи управління витратами зводиться переважно до перевірок виробничих показників, фінансових результатів, стану майна. Але за умови економічної зацікавленості у кінцевих результатах необхідна така система управління, функції якої зумовлені ефективністю використання ресурсів. Вона має створювати умови для зберігання майна підприємства і забезпечувати інформацію для прийняття ефективних управлінських рішень. А тому може складатися із двох підсистем: зовнішньої, тобто фінансової, що забезпечує облік майна, виявлення результатів діяльності підприємства, складання звітів, та внутрішньої управлінської, що забезпечує виконання управлінських завдань на підставі оперативної, своєчасної і правдивої інформації про витрати на підприємстві та результати роботи в цілому та на окремих ділянках.

Наукові здобутки низки авторів – Ф. Рімайла, Дж.А. Хігінса, Ч. Хогрена, К. Друрі та інших щодо питань розроблення та функціонування систем управління витратами у механізмі європейського ринку дає змогу дійти висновку про те, що побудова такої системи сприятиме підвищенню якості управління, а також орієнтуватиме діяльність підприємств на оптимізацію кінцевого результату [2].

Загалом інформація, що використовується у закордонних системах управління витратами, відповідає таким умовам:

- своєчасність (відразу ж після закінчення періоду);
- місткість (кількість даних визначається принципом необхідності й достатності);
- простота форми;
- регулярність (щоб була можливість простежити тенденції);
- первинний аналіз (порівняння планових і фактичних величин, аналіз відхилень, виявлення наднормативних відхилень);

– взаємозв'язок звітності різних рівнів управління (підсумкові сумарні величини зі звітів нижніх рівнів входять як окремі статті до звітів центрів відповідальності вищого рівня);

– зміст звітності менеджера збігається з його персональною відповідальністю за прийняття рішень у конкретній ділянці.

Система управління витратами має визначити бази відрахування, які дадуть змогу оцінити фактичні показники функціонування підприємства і встановити облік відповідальності. Це забезпечується за допомогою створення центрів відповідальності як підрозділів підприємства, на кожному з яких менеджер центру особисто відповідає за показники функціонування.

Розподіл витрат на ті, що контролюються менеджером, і на ті, що перебувають за межами його контролю, – основне завдання розроблення та впровадження на підприємстві системи управління витратами. При створенні центрів відповідальності всі витрати треба закріпити за певними підрозділами та конкретними виконавцями, і менеджер при цьому повинен мати реальну можливість впливати на обсяг цих витрат, що забезпечується або шляхом усунення статей, які перебувають за межами контролю менеджера, та уточненням сфери його відповідальності, або за допомогою визначення міри впливу невідконтрольованих ділянок, щоб під час складання звіту показати різницю між невідконтрольованими та відконтрольованими статтями.

Практично запровадити це не завжди вдається, адже багато сфер діяльності не можна точно поділити на ті, що контролюються, або ті, що не контролюються. Вони, як правило, є такими, що контролюються частково. Отже, при організації управління витратами за центрами відповідальності постає важливе методичне питання щодо структури витрат центрів відповідальності з точки зору можливості запровадження контролю над ними з боку їх керівників.

Є ще один метод управління витратами за центрами відповідальності – перенесення невідконтрольованих витрат у розряд тих, що контролюються. Для цього запроваджується зміна рівня відповідальності за прийняття рішень та зміна бази визначення собівартості від планової до конкретної [4].

Вирішуються ці питання шляхом децентралізації структури управління підприємством. Більша частина управлінських рішень, що впливають на витрати, приймається на вищих рівнях керівництва підприємством, що віддалені від місць фактичного витрачання ресурсів і тому мають обмежене уявлення про поточну ситуацію на місцях. Підприємства, на яких вище керівництво приймає більшість рішень, є централізованими, а підприємства, на яких значну кількість рішень приймають керівники нижчих рівнів, – децентралізованими. Тож на децентралізованих підприємствах більша частина витрат контролюється центрами відповідальності нижчих рівнів управління.

Відмінність системи управління витратами за допомогою центрів відповідальності від системи обліку, аналізу та контролю повних витрат полягає в тому, що управління і контроль витрат у центрах відповідальності зосереджено у самому центрі. А система обліку та контролю повних витрат концентрується на товарах і послугах, тобто на так званих продуктах або програмах виробництва.

Підприємство може бути в цілому прибутковим і високорентабельним, але в кожній фірмі є «вузькі місця». Тому необхідно визначити, який зі структурних підрозділів збитковий, а який – високоприбутковий. Отже, головним стає виділення структур – центрів фінансової відповідальності. А реструктуризація підприємства шляхом створення центрів фінансової відповідальності дає змогу децентралізувати управління підприємством, орієнтувати окремі підрозділи на досягнення фінансових цілей, підвищити ефективність управління витратами і в цілому поліпшити конкурентоспроможність підприємства.

Можливість оцінювати не результат діяльності організації в цілому, а результат роботи окремих підрозділів є найпринциповішим у концепції центрів відповідальності.

Тому дуже серйозним питанням, яке треба розв'язати при створенні центрів відповідальності, є вибір моделі внутрішньофірмового управління витратами для визначення економічного результату діяльності цих центрів і управління результатом. Звіти, що використовуються у системі управління центрів відповідальності, для оцінки їх діяльності зазвичай мають форму звітів про прибуток. Ці звіти відображають витрати і надходження підрозділів для формування валового прибутку від реалізації продукції (послуг) або операційного прибутку, що є валовим прибутком цього центру, зменшеним на величину віднесених на нього операційних витрат.

Операційні витрати, що відносяться на центр прибутку, поділяють на прямі, які можуть бути точно віднесені на певний центр, і непрямі, які не пов'язані з центром. У цьому разі звітність центру може закінчуватися на показнику «залишковий дохід центру прибутку», що обчислюється як різниця між валовим прибутком і прямими операційними витратами. Цей показник дає надійнішу інформацію, ніж валовий прибуток підрозділу. Перевага такого звіту полягає в тому, що фінансовий результат можна розраховувати не лише щодо підприємства в цілому, а й за кожним підрозділом – центром відповідальності, що уможливорює орієнтацію цих центрів на максимізацію прибутку [5].

Як правило, така форма звітності запроваджена на підприємствах, що застосовують систему калькуляції собівартості з повним розподілом витрат. Але метод розподілу загальнозаводських витрат у цьому разі може вплинути на фінансовий результат центрів прибутку. А при зміні рівня деталізації і бази розподілу накладних витрат утворюються різні оцінки рентабельності підрозділів – центрів. Тобто повна собівартість і, відповідно, прибуток центру відповідальності розраховуються з певним ступенем умовності.

Сьогодні застосовувана на підприємствах форма звіту про прибуток та збитки зазвичай закінчується на показнику маржинального доходу, при цьому прямі постійні витрати підрозділів не враховуються, що не дає змоги повною мірою використовувати основні принципи операційного аналізу: розраховувати для кожного підрозділу критичний обсяг виробництва, запас фінансової міцності та ефект виробничого важеля. Тому для більш ефективного управління витратами центрів прибутку можна розробити таку форму звіту, яка б враховувала зазначені чинники.

Отже, для ефективної системи управління витратами необхідно врахувати:

- наявність системи обліку відповідальності, що будується на чіткому розподілі зон відповідальності і повноважень між керівниками центрів відповідальності;

- складання звітів про показники функціонування з інформацією про відхилення, що аналізуються за категоріями контрольованих і неконтрольованих витрат, і вживання коригувальних заходів для унеможливлення їх надалі.

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин можлива реалізація цілісної концепції управління витратами, яка б показувала ступінь реагування управлінського персоналу на мінливі умови функціонування підприємства. Ефективна система управління витратами є при цьому гарантом у підтримці керівництва в його діяльності під час реалізації накреслених планів.

Також досить важливим є те, що система управління витратами підприємства має ґрунтуватися на найдосконаліших формах і методах контролю за ними. Метою контролю є виявлення стану, а метою управління – забезпечення роботи, яка відповідає первісним планам. Тому «контроль» дає змогу одержати інформацію, на підставі якої здійснюється «управління», тобто ухвалюються відповідні рішення. Іншими словами, контроль – це показник, застосування якого сприяє організації роботи для досягнення поставлених цілей.

Таким чином, ми цілком поділяємо загальну точку зору про те, що система контролю витрат виробництва за сучасних умов стає вирішальним моментом щодо впливу на результати діяльності підрозділів і господарства в цілому.

Список використаної літератури

1. Атамас П.Й. Управлінський облік / П.Й. Атамас; 2-ге вид., перероб і доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2010. – 456 с.

2. Павелко О.В. «Витрати» в бухгалтерському обліку: ретроспективне дослідження сутності поняття / О.В. Павелко // Вісник національного університету водного господарства та природокористування [збірник наукових праць, Ч. 2]. – 2016. – № 4. – С. 363–370.

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 16 «Витрати»: наказ міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ligazakon.ua>

4. Пушкар М.С. Управлінський облік / М.С. Пушкар. – Тернопіль: Поліграфіст Лтд., 1995. – 164 с.

5. Турило А.М. Управління витратами підприємства: навч. пос. / А.М. Турило. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 120 с.

3.3. «Директ-костинг» як ефективний інструмент управління витратами на підприємстві в промисловій галузі

Однією з основних цілей функціонування будь-якого підприємства є отримання прибутку. Необхідна умова цього – перевищення виручки від реалізації продукції над витратами з її виробництва та збуту. Регулюючи витрати, оптимізуючи їх обсяг і структуру, можна максимізувати віддачу від них.

Підприємству необхідно мати актуальну інформацію про витрати, тому для успішної господарської діяльності власникам необхідно постійно приймати управлінські рішення. Ефективність цих рішень залежить від якості інформації, отриманої в ході бухгалтерського та управлінського обліку. У практиці управлінського обліку можна побачити, що у всіх формах його організації обов'язкове виділення в самостійний розділ або вид обліку вимірювання витрат і результатів основної діяльності підприємства. У промисловій галузі це витрати на виробництво або виготовлення, виконання робіт, надання послуг і їх реалізацію і, відповідно, обсяг і вартість продукції і реалізації.

Витрати є важливим показником, що характеризує роботу промислового підприємства. Від рівня витрат залежать фінансові результати діяльності, темп виробництва, а також фінансовий стан підприємства в цілому. Виробничі витрати займають основне місце в структурі загальних витрат, концентруючи в собі результати різних напрямів діяльності промислового підприємства.

Найтісніший зв'язок витрат з прибутком і рентабельністю, результатами роботи підприємств обумовлює необхідність виявлення факторів, що визначають їх зміну, а також дослідження шляхів подальшого зниження витрат і підвищення прибутку.

Сьогодні стан ринкових відносин потребує зміни поглядів на управління виробничими витратами з урахуванням особливостей ринкової економіки, споживчих переваг, конкурентного середовища.

Бухгалтерський облік в основному спрямований на виконання функцій розрахунку бази оподаткування. Проте облік витрат на виробництво має виявити вплив усіх чинників на рівень собівартості готової продукції та постійно контролювати відхилення цього рівня в розрізі витрат, які складають собівартість.

У зв'язку з цим важливо визначити основні принципи, якими підприємства мають керуватися при виборі системи управління виробничими витратами, виявити призначення обраної системи в загальному управлінні підприємством і співвіднести це призначення з його поточними і перспективними завданнями.

Традиційні методи калькуляції не надають керівництву інформації, необхідної для прийняття стратегічних рішень. Традиційні витрати, безсумнівно, є важливим інструментом моніторингу, але вони не підходять

як інформація для прийняття стратегічних рішень. В управлінському обліку існує підхід до розрахунку витрат при його плануванні та обліку неповної, обмеженої вартості, і цей метод обліку витрат називається системою «Директ-костинг» [1].

Слід зауважити, що для ефективної роботи організації необхідне грамотне управління витратами, тим більше, коли конкуренція на ринку висока за рахунок присутності на ньому великої кількості зарубіжних виробників. Як свідчить світовий досвід, ефективним рішенням є використання системи «директ-костинг».

Наукове дослідження питання раціонального управління виробничими витратами знаходить широке розкриття як у вітчизняних, так і зарубіжних авторів, серед них Чт. Хорнген та Дж. Фостер [9], В.С. Лень [6], Ф.Ф. Бутинець [3], П.Й. Атамас [1], Л.В. Нападовська [7], К. Друрі [5], С.Ф. Голов [4] та ін.

Незважаючи на значну кількість наукових праць та навчально-методичних матеріалів тих чи інших авторів, питання щодо контролю та управління витратами на промислових підприємствах та прийняття управлінських рішень залишається актуальним.

У процесі складання планів розвитку підприємства в майбутньому перед менеджером постає ряд питань, а саме:

- скільки потрібно виробити продукції, щоб підприємство не тільки змогло покрити свої витрати, але й отримати бажаний рівень прибутку;
- за якою ціною реалізувати вироблену продукцію;
- який рівень витрат дозволить підприємству залишатися конкурентоспроможними на ринку.

Відповіді на ці питання дозволить отримати оцінка витрат за системою «директ-костинг».

У перекладі з англійської «Direct Costs» означає «прямі витрати». Це прямо відображає сенс застосування цієї системи для обчислення «чистої» собівартості продукції.

«Директ-костинг» – зарубіжна система управлінського (виробничого) обліку, що виникла і розвивається в умовах ринкової економіки. У нашій країні до останнього часу була поширена система обліку і калькулювання повної собівартості, директ-костинг практично не застосовувався, у ньому не було необхідності. Але з переходом на ринкові умови господарювання становище істотно змінилося, тому підприємства, особливо ті, що базовані на приватній власності, виявляють до управлінського обліку та «директ-костингу» підвищений інтерес.

Застосування методу «директ-костинг» базується на відокремленні постійних витрат від змінних, а також прямих витрат від непрямих. Термін «директ-костинг» застосовується:

- як специфічний метод калькуляції собівартості вироблених товарів (у вузькому сенсі);
- як спосіб організації управлінського обліку (в широкому сенсі).

Незважаючи на те, що система «директ-костинг» є традиційною моделлю управлінського обліку багато вітчизняних підприємств, особливо промислового сектора, все ще використовують методiku обчислення повної собівартості. У зв'язку з цим впровадження моделі «директ-костинг» надасть підприємству розширені можливості щодо поглибленого аналізу та ефективного контролю за своїми витратами з метою їх мінімізації і збільшення прибутку.

«Директ-костинг» використовується на підприємствах, де невисокий рівень постійних витрат і результат роботи можна визначити та кількісно виміряти. Цей метод широко поширений у всіх економічно розвинених країнах.

При системі «директ-костинг» собівартість промислової продукції враховується і планується в частині змінних витрат [8], тоді як постійні витрати як витрати цього періоду списуються з отриманого прибутку. У системі «директ-костинг» схема побудови звітів про доходи багатоступінчаста і містить два основні фінансові показники: маржинальний прибуток (дохід) або сума покриття і прибуток.

Особливою ознакою методу «директ-костинг» є те, що за його допомогою можна вивчати взаємозв'язки і взаємозалежності між обсягом виробництва (реалізацією), витратами і прибутком, що дуже важливо для економіки в умовах високого рівня інфляції.

Система «директ-костинг» має на увазі обчислення собівартості виробленої продукції, що включає тільки витрати на продукт. Інша частина витрат визнається витратами періоду і списується на зменшення доходу в періоді їх виникнення. Це передбачає необхідність поділу витрат і визначення того виду, який доцільно віднести на собівартість. Виявлення прямих витрат дає можливість найбільш правильно узгоджувати виробничу і збутову політику, тому що визначає зв'язок між витратами, обсягом виробництва і прибутком. Розрахунок прямих витрат сприяє розробленню і розрахунку прибутку на перспективу, збутових планів, і на їх базі розраховується виробнича програма, при складанні якої для будь-якого виду продукції виявляють прямі витрати і найбільш імовірний прибуток.

Отже, модель «директ-костинг» являє собою систему управлінського обліку, основою якої є класифікація витрат на постійні та змінні залежно від специфіки виробництва, включає в себе облік і аналіз витрат та результатів виробничої діяльності з метою прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Класифікація витрат на постійні та змінні з практичної точки зору є важливою з двох причин. По-перше, це дозволяє точніше розраховувати точку беззбитковості. По-друге, класифікація витрат дозволяє істотно посилити контрольну функцію бухгалтерського обліку, можливо більш ретельно планувати та проводити аналіз виконання різних видів постійних витрат залежно від рівнів ділової активності компанії на предмет виявлення економії або перевитрат.

Система «директ-костинг» передбачає роздільний облік постійних і змінних витрат і калькулювання собівартості виключно на базі змінних витрат. Однак діючий план рахунків бухгалтерського обліку, а саме рахунки синтетичного рахунку 23 «Виробництво», призначені для практичної класифікації витрат на прямі і непрямі, що викликає значні труднощі для визнання змінних і постійних витрат на рахунках. Отже, можливе застосування інтегрованої форми зв'язку між управлінським та фінансовим обліком, коли необхідні елементи управлінського обліку «вплітаються» в традиційну систему обліку в рамках чинного плану рахунків і нормативних актів.

У програмі «1С: Підприємство 8.3» процеси отримання систематичної інформації в різних розрізах вже давно і успішно реалізовані. Тому інтегровану форму зв'язку управлінського обліку з фінансовим можна організувати в комп'ютерній програмі за допомогою додаткової класифікації визнаних витрат на змінні, постійні та змішані за допомогою додаткового введення субконто – «Постійні / змінні / змішані витрати». При виробництві в момент визнання окремих видів витрат бухгалтер має чітко поділяти їх за вищезначеною класифікаційною ознакою, що, у свою чергу, сприятиме реалізації основної ідеї «директ-костинг». Так, наприклад, бухгалтер при нарахуванні заробітної плати працівникам за відрядними розцінками в програмі «1С: Підприємство 8.3» повинен обрати субконто «змінні витрати», а при нарахуванні погодинної заробітної плати виробничим працівникам зазначається субконто «Постійні витрати».

При калькуляції повної собівартості продукції важко простежити лінійну залежність між витратами та обсягом виробництва, тому що це не дає точної інформації про поведінку витрат в умовах коливання обсягу виробництва. Зрозуміло тільки одне: при збільшенні завантаження виробничих потужностей сукупні витрати на одиницю продукції скорочуються, а при зниженні – збільшуються. Тому перевагою застосування системи «директ-костинг» є можливість проаналізувати зміну маржинального доходу продукції, що випускається, а також спробувати виявити лінійну залежність між понесеними витратами і обсягом виробництва.

У табл. 3.2 подано класифікацію на змінні та постійні витрати в умовах інтегрованої форми зв'язку управлінського обліку з фінансовим на прикладі українського промислового підприємства, що виробляє акумуляторні батареї. Нижченаведена класифікація є дещо умовною, тому що за окремими статтями мають відображатися як змінні, так і постійні витрати, що обумовлено діючою класифікацією витрат на прямі і непрямі в системі рахунків в організації. Запропоноване для використання облікової практики субконто – «Постійні / змінні / змішані витрати» дозволить усунути цей недолік.

Таблиця 3.2

**Класифікація на змінні та постійні витрати
на прикладі промислового підприємства,
що виробляє акумуляторні батареї, грн**

Стаття витрат	Змінні витрати	Постійні витрати
Основні матеріали	176 899 323,78	
Заробітна плата з нарахуваннями	7 652 342,15	
Енергоносії	6 439 564,04	
Запчастини та ремонт обладнання	30 010,76	
Оренда та ремонт обладнання	2 164 232,30	
Амортизація	6 476 938,24	
Загальнозаводські витрати		16 442 411,01
Адміністративні витрати		6 235 808,97
Витрати на збут		3 890 365,64
Усього	199 662 411,27	26 568 585,62

Поділивши витрати на змінні та постійні, отримуємо відповідно 199 662 411,27 грн. і 26 568 585,62 грн, що у відсотковому співвідношенні складає 88% змінних і 12% постійних витрат.

Система «директ-костинг» дозволяє визначити критичний обсяг виробництва (точки беззбитковості), за якого за рахунок виручки буде покрито всі витрати виробництва без отримання прибутку. Для розрахунку точки беззбитковості використовується така формула:

$$\text{Точка беззбитковості} = \frac{\text{Постійні витрати}}{(\text{Ціна} - \text{Питомі змінні витрати})} \quad (3.1).$$

При визначенні ефективності операційної діяльності, визначенні рентабельності краще використовувати маржинальний дохід замість прибутку. Цей показник доречно назвати *маржинальна рентабельність продукції*, для розрахунку якого використовується така формула:

$$\begin{aligned} \text{Маржинальна рентабельність} &= \\ &= \frac{\text{Маржинальний дохід на 1 одиницю продукції}}{\text{Змінні витрати на 1 одиницю продукції}} * 100\% \end{aligned} \quad (3.2).$$

Розрахунок точки беззбитковості та маржинальної рентабельності наведено у табл. 3.3 та на рис. 3.3

Таблиця 3.3

Розрахунок точки беззбитковості та маржинальної рентабельності на прикладі підприємства, що виробляє акумуляторні батареї

Стаття витрат	Витрати
Змінні витрати, грн	199 662 411,27
Виробництво акумуляторної продукції, шт.	227 262
Змінні витрати на одиницю продукції, грн	846,87
Середня ціна, грн	934,80
Маржинальний доход на одиницю продукції, грн	56,24
Постійні витрати, грн.	26 568 585,62
Точка беззбитковості, шт.	427 381
Маржинальна рентабельність, %	6,6

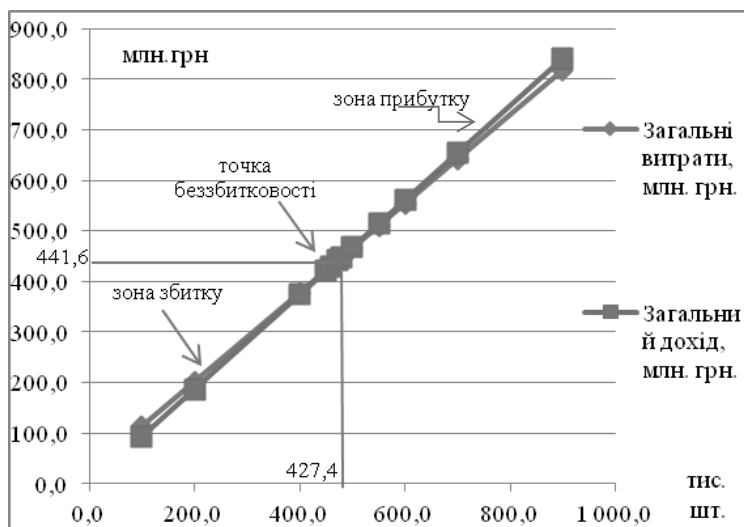


Рис. 3.3. Визначення точки беззбитковості на прикладі підприємства, що виробляє акумуляторні батареї

Виконані розрахунки показали, що підприємство почне отримувати прибуток після обсягу виробництва та реалізації 427 381 ум. шт. акумуляторних батарей, в точці 427 381 ум. шт. прибуток дорівнює нулю, нижче зазначеного обсягу — зона збитку.

За 2018 р. виробництво та реалізація продукції нижче допустимої межі, що обумовлено кількома основними факторами, серед яких слід відзначити низьку завантаженість виробництва та велику частку змінних витрат у загальній структурі. У зв'язку з цим керівництву рекомендується

провести серйозну роботу, спрямовану на залучення потенційних клієнтів, забезпечити жорсткий контроль витрат, провести оптимізацію змінних витрат і, як варіант, розглянути можливість застосування нових технологічних рішень та (або) можливість підвищення договірних цін.

Як підтверджують виконані розрахунки, система «директ-костинг» має значний потенціал при її використанні. Ця модель управлінського обліку при правильній її адаптації дозволяє визначати залежність витрат від обсягу виробництва, отримувати достовірну інформацію про прибутковість або збитковість окремих видів продукції, визначати точку беззбитковості, ретельно контролювати постійні витрати, прогнозувати поведінку собівартості чи окремих видів витрат залежно від обсягів виробництва, тим самим розв'язувати поточні і стратегічні завдання в управлінні підприємством.

Система «директ-костинг» дає можливість встановити залежність і пропорції між витратами і обсягом виробництва, отримати інформацію про прибутковість та збитковість підприємства залежно від обсягу виробленої та реалізованої ним продукції, прогнозувати поведінку витрат залежно від обсягу.

Виділення суми постійних витрат у системі калькулювання дозволяє показати вплив їх величини на суму прибутку, а зміна маржинального доходу дає можливість виявити більш рентабельну продукцію та, відповідно, внести зміни в асортимент продукції. Таким чином, система «директ-костинг» дозволяє визначити зміну прибутку внаслідок зміни змінних витрат, ціни реалізації, структури продукції, що випускається та реалізується, і, відповідно, на основі такого аналізу вжити комплекс необхідних у цих умовах стратегічних заходів з управління підприємством.

Таким чином, завдяки впровадженню обліку витрат за системою «директ-костинг» розширюються можливості для аналізу та ефективного управління діяльністю підприємства. За допомогою отриманої інформації можливо встановити зв'язок між обсягом виробництва, сумою витрат та прибутком, визначити точку беззбитковості, необхідність застосування більш гнучкої системи ціноутворення, спрощення розрахунку собівартості (порівняно з системою обліку повних витрат) та складання оптимальної виробничої програми і плану збуту продукції.

Система «директ-костинг» спрощує планування, облік і контроль, дозволяє приймати оперативні рішення, пов'язані з управлінням підприємством. Зокрема, підвищувати ефективність політики цін.

Ще одним застосуванням цієї системи є демпінгова політика, що має на увазі комбінацію товарів та відповідних цін. Маючи інформацію про маржинальний дохід та собівартість, можна оптимізувати асортимент продукції, який випускає підприємство.

Система «директ-костинг» є відмінним інструментом у дослідженні виробництва та скорочення витрат, але в той же час має і свої недоліки:

– складність поділу витрат на змінні та постійні, тому що переважно витрати змішані. Крім того, в різних умовах одні й ті ж витрати можуть поводитись по-різному;

– ведення обліку витрат за системою «директ-костинг» не відповідає вимогам сучасних стандартів бухгалтерського обліку;

– не збігається фінансовий облік з управлінським обліком.

Ідеальних систем або ідеальних методів у системі не буває, кожен метод має свої переваги і недоліки. Менеджеру необхідно зрозуміти особливості систем і методів, щоб, нівелюючи їхні негативні сторони, максимально ефективно використовувати позитивні і тим самим реалізувати закладені в них переваги.

Систему розвинуеного «директ-костингу» можна деталізувати або укрупнити залежно від цілей внутрішнього управління за дільницями та цехами, загальнозаводськими службами або по підприємству в цілому.

Список використаної літератури

1. Аткинсон Э. Управленческий учет / Э. Аткинсон, Р. Баккер, Р. Каплан, М. Янг; 3-е изд.: пер. с англ. – М.: Вильямс, 2014. – 800 с.
2. Атамас П.Й. Управлінський облік: навч. пос. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 440 с.
3. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік / Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Чижевська, Н.В. Герасимчук. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 448 с.
4. Голов С.Ф. Управлінський облік : підручник / С.Ф. Голов. – К. : Лібра, 2003. – 704 с.
5. Друри К. Управленческий учет для бизнес-решений: учебник / К. Друри. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 655 с.
6. Лень В.С. Управлінський облік: навч. пос. / В.С. Лень. – К.: Знання-Прес, 2003. – 287 с.
7. Нападовська Л.В. Управлінський облік: навч. пос. – К.: КНТЕУ, 2004. – 544 с.
8. Николаева С.А. Принципы формирования и калькулирования себестоимости. Особенности учета затрат в условиях рынка: система «директ-костинг». – М.: Аналитика-Пресс, 2015. – 144 с.
9. Хорнгрен Ч.Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект/ Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер; пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 416 с.

3.4. Організаційно-методичні аспекти контролю дебіторської заборгованості підприємств

Кожне підприємство постійно взаємодіє зі своїми контрагентами чи працівниками, тому зростає потреба всіх рівнів управління у своєчасній і достовірній інформації, яка забезпечує прийняття обґрунтованих рішень. У процесі роботи підприємства виникають дебіторська та кредиторська заборгованості. Тому облік, контроль і аналіз дебіторської заборгованості є дуже актуальним питанням. Головним завданням управління дебіторською заборгованістю є достатнє та своєчасне надходження коштів від замовників.

Проаналізувавши визначення, оцінку, визнання, класифікацію, визначення резерву сумнівних боргів та відображення у фінансовій звітності дебіторської заборгованості за Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 10 та Міжнародними стандартами фінансової звітності, можна зробити такі висновки [1, 2, 3]: у МСФЗ зазначаються лише базові концепції обліку і тільки загальні поняття визначення, класифікації, оцінки дебіторської заборгованості, в українській практиці оцінка дебіторської заборгованості здійснюється за первісною вартістю, а за кордоном – за справедливою (табл. 3.4).

У Законі України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» майже не визначено об'єкти та цілі внутрішнього аудиту, саме тому українським підприємствам можна спиратися на міжнародні стандарти аудиту [4]. У міжнародному стандарті 610 «Розгляд роботи внутрішнього аудиту» внутрішній аудит означає оцінювальну діяльність служби, створеної суб'єктом господарювання. До її функцій належать перевірка, оцінювання та моніторинг відповідності й функціонування систем бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю [5].

Внутрішній аудит і внутрішній контроль покликані підвищити ефективність діяльності фірми в різних сферах, забезпечити правильність прийнятих керівними органами рішень і запобігти порушенню законодавства.

Таблиця 3.4

Порівняння обліку дебіторської заборгованості за МСФЗ і П(С)БО

Операція	П(С)БО	МСФЗ
Визначення	Сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату	Фінансовий актив. Визначення не надається
Визнання та оцінка	Є активом в тому випадку, коли існує ймовірність отримання економічних вигід, може бути визначена сума вигоди. Оцінка за первісною вартістю	Визнання активу здійснюється, коли підприємство стає однією із сторін договору та виникає зобов'язання. Оцінка за справедливою вартістю, включаючи витрати, пов'язані з випуском або придбанням активу

Закінчення табл. 3.4

Операція	П(С)БО	МСФЗ
Класифікація	1. Довгострокова 2. Поточна: – за товари, роботи, послуги; – за розрахунками з бюджетом; – інша	1. Не поточна (довгострокова) 2. Поточна: – торговельна; – інша
Визначення резерву сумнівних боргів	Одним із методів: – застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості; – застосування коефіцієнта сумнівності	Не передбачається
Відображення у звітності	За чистою реалізаційною вартістю	Відображення у звітності необов'язкове, за винятком сумнівної заборгованості

Незважаючи на схожість цих понять внутрішній аудит і контроль істотно розрізняються, їх можна розмежувати як загальне і часткове, тобто перше включає в себе друге.

Напрями здійснення внутрішнього контролю:

- контроль дотримання чинного законодавства, в тому числі при веденні бухгалтерського обліку;
- оцінка ефективності та результативності діяльності компанії, що виражається в збереженні наявних активів, досягненні планових показників, збільшенні обороту;
- вивчення достовірності бухгалтерської та іншої звітності, а також своєчасності її надання у відповідні органи і установи.

Суб'єкти внутрішнього контролю:

- керівник організації, її колегіальні виконавчі органи та інші управлінські структури;
- ревизор або ревізійна комісія;
- головний бухгалтер, керівник компанії або інша посадова особа, відповідальна за ведення бухгалтерського обліку, його перевірку і достовірність;
- внутрішній аудитор або відповідна служба (спеціально створюваний структурний підрозділ);
- інша посадова особа, до повноважень якої входить здійснення внутрішнього контролю.

Керівництво підприємства має забезпечити внутрішньому аудиту необхідний рівень незалежності думки та поведінки.

Внутрішній контроль має бути організовано усіма без винятку економічними суб'єктами; внутрішній аудит – лише тими, які спеціально зазначені у законодавстві або самостійно прийняли таке рішення на підставі

власних потреб (табл. 3.5). Внутрішній контроль – це одна з функцій менеджменту компанії з її управління, яка в певному вигляді завжди присутня на підприємстві, а внутрішній аудит – оціночна діяльність, що не має обов’язкового характеру.

Цілі внутрішнього аудиту визначаються керівництвом компанії або представником власників, а цілі внутрішнього контролю – у забезпеченні «розумної впевненості» в ефективності операційної діяльності, надійності фінансової звітності, дотримання законодавства.

Таблиця 3.5

Порівняння понять внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту [5, 3, 6]

	Внутрішній аудит (МСА 610)	Внутрішній контроль (модель COSO)
Визначення	Діяльність з оцінки роботи, що проводиться організацією або надається їй як послуга	Процес, який здійснюється радою директорів, менеджментом та іншим персоналом компанії
Мета	Масштаб і цілі в кожному випадку різні і залежать від масштабів і вимог керівництва і представника власників	Забезпечення «розумної впевненості» щодо досягнення цілей у категоріях: ефективність і продуктивність операцій; надійність фінансової звітності; дотримання законів і правил
Елементи	1) моніторинг системи внутрішнього контролю; 2) дослідження фінансової та операційної інформації; 3) огляд економії та ефективності діяльності, включаючи нефінансові засоби суб’єкта; 4) огляд дотримання вимог законодавства, нормативних актів та інших зовнішніх вимог, а також політики, директив та інших внутрішніх вимог керівництва	1) контрольне середовище; 2) оцінка ризиків; 3) засоби контролю; 4) інформація і комунікація; 5) моніторинг

Як бачимо, предмет дослідження у внутрішньому контролі і внутрішньому аудиті майже збігається:

- оцінка ефективності господарської діяльності;
- оцінка фінансової звітності;
- оцінка дотримання норм законодавства.

Частково збігаються і функції – оцінка достовірності звітності, її повнота, надійність, доречність зовнішньої і внутрішньої інформації. Але при цьому функції внутрішнього контролю ширші – це не просто констатація того чи іншого факту, а й участь у створенні ефективної системи управління.

Система внутрішнього контролю має не тільки забезпечити достовірність і достатність інформації, яка створюється на підприємстві, але і забезпечити: виявлення відхилень фактичних показників від планових і виявити причини відхилень; своєчасне створення інформаційної бази для керівництва, використовуваної для прийняття управлінських рішень. Ще однією функцією системи внутрішнього контролю є забезпечення фізичного збереження активів компанії, запобігання шахрайству і розкраданням. При цьому оцінку належного функціонування системи внутрішнього контролю може дати внутрішній аудит.

Система внутрішнього аудиту неможлива без чіткого поділу обов'язків і відповідальності функціональних підрозділів при проведенні операцій, пов'язаних з управлінням і контролем дебіторської заборгованості. Усі учасники перебувають у постійній інформаційній взаємодії між собою та з іншими підрозділами.

1. Відділ збуту. Оформлення справ покупців (замовників); роз'яснення клієнтам цінової політики підприємства; встановлення рейтингу надійності контрагента; визначення форми розрахунків і можливості кредитування (відстрочення платежів) клієнтів.

2. Служба закупівель. Узгодження умов договорів; з'ясування обставин наявності зустрічної заборгованості у службі збуту і бухгалтерії.

3. Фінансово-економічна служба. Оцінка економічної доцільності рівня встановлених цін; аналіз фінансової стійкості контрагента, розрахунок знижок.

4. Бухгалтерія. Здійснення обліку реалізованої продукції; проведення розрахунків з покупцями (замовниками); формування даних про наявність дебіторської та кредиторської заборгованості; надання юристам пояснювальних записок для написання позовів.

5. Юридична служба. Перевірка правильності оформлення договорів; підготовка документів до судових розглядів; направлення запитів, скарг до судових служб; надання звітів про проведення претензійно-позовної роботи та їх копій в бухгалтерію.

6. Контрольно-ревізійна служба. Здійснення перевірки достовірності звітних даних; виявлення порушень в обліковому процесі; визначення причин і винуватців порушень; спостереження за відповідним проведенням контрольних процедур.

Пропонуємо проводити внутрішній аудит дебіторської заборгованості на підприємстві у кілька етапів (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

Рекомендовані етапи внутрішнього аудиту дебіторської заборгованості

Етап	Опис дій
1. Аналіз бази дебіторів	Вивчення умов співпраці з кожним контрагентом, аналіз договорів, їх економічної доцільності
2. Опрацювання первинних документів	Аналіз (перевірка по суті та арифметична) рахунків-фактур; видаткових накладних; актів наданих послуг, виконаних робіт; виписок з поточного рахунку

Закінчення табл. 3.6

Етап	Опис дій
3. Проведення інвентаризації дебіторської заборгованості	Аналіз інвентаризаційною комісією стану, наявності дебіторської заборгованості та її документального оформлення. Надання усім контрагентам акту звіряння взаєморозрахунків. Складання акту інвентаризації із оформленням відомості розбіжностей (якщо такі виявлено). Додатком може бути довідка про заборгованість, за якою минув строк позовної давності (у випадку її виявлення)
4. Перевірка резерву сумнівних боргів	Створення резерву сумнівних боргів (у разі відсутності). Перевірка правильності розрахунку та відображення резерву сумнівних боргів у бухгалтерському обліку
5. Аналіз фінансової звітності	Перевірка відображення чистої реалізаційної вартості дебіторської заборгованості у Звіті про фінансовий стан (арифметично і за строками). Перевірка достовірності розкриття інформації про дебіторську заборгованість у Примітках до фінансової звітності
6. Оцінка якості управління дебіторською заборгованістю	Аналіз динаміки та структури дебіторської заборгованості. Коефіцієнтний аналіз (оборотність, тривалість одного обороту, відношення до кредиторської заборгованості, тривалість фінансового циклу, рівень поточних фінансових потреб). Надання аудиторського звіту і рекомендацій керівництву щодо платіжної дисципліни контрагентів

Наступною пропозицією є впровадження ефективної кредитної політики [7], яке передбачає:

- створення бази покупців, тобто поділ на категорії (постійні покупці чи разові, звичайні чи стратегічно важливі, малі чи великі, оптові чи роздрібні, часті чи нечасті);
- визначення кредитних лімітів для кожної категорії клієнтів, а також строку їх надання;
- розробка системи штрафів, якщо покупець не розрахувався за своїми зобов'язаннями в установленний строк для кожної категорії;
- розроблення системи заохочення для дисциплінованих клієнтів.

Така кредитна політика має бути підтверджена наказами та регламентуватися інструкціями.

Заходи з управління дебіторською заборгованістю можна умовно поділити на заходи організаційного характеру і заходи, спрямовані на оцінку різних показників дебіторської заборгованості.

Для реалізації організаційних заходів потрібно:

- призначити відповідального за контроль дебіторської заборгованості в компанії, це може бути ревізор або внутрішній аудитор;
- встановити контрольні точки – у які саме дати буде контролюватися дебіторська заборгованість;

- ввести чіткий регламент щодо відвантаження товарів (робіт, послуг) на умовах відстрочення платежу та оформлення документів. Виконання регламенту після його введення в дію потрібно в обов'язковому порядку контролювати;

- врахувати величину дебіторської заборгованості (показники дебіторської заборгованості) в системі мотивації співробітників компанії, що займаються продажами;

- встановити кредитні ліміти для всіх контрагентів щодо тривалості і суми наданої відстрочки платежу. Сформулювати кредитний комітет, ввести і дотримуватися його регламенту роботи. На підставі рішення кредитного комітету контрагентам буде надаватися відстрочка платежу;

- призначити відповідальною особою за стан дебіторської заборгованості комерційного директора, а контролювати її повинен ревізор або внутрішній аудитор, причому важливо, щоб ревізор підпорядковувався безпосередньо керівнику (генеральному директору).

Для оцінки різних показників дебіторської заборгованості необхідно:

- організувати підготовку бюджету дебіторської заборгованості в розрізі контрагентів – покупців і напрямів їх діяльності. Така класифікація дозволяє краще зрозуміти клієнтів, використовувати диференційовані методики оцінки їх різного статусу і умов кредитування. Складання такого бюджету допоможе прогнозувати рівень дебіторської заборгованості на майбутній період і вчасно його скоригувати;

- для планування дебіторської заборгованості на кінець кожного місяця рекомендується розраховувати коефіцієнт інкасації, який показує частку оплати раніше відвантаженої продукції в поточному періоді. Наприклад, якщо за умовами договорів покупці оплачують 80% вартості придбаних товарів у момент купівлі, а 20%, що залишилися – в наступному місяці, то коефіцієнт інкасації поточного місяця (за цими договорами) становитиме 80%, а наступного – 20%.

Таким чином можна визначити ефективність механізмів кредитного контролю, а також отримати уявлення про надійність дебіторів.

Як відомо, управління дебіторською заборгованістю включає такі завдання.

1. Визначення політики надання кредиту та інкасації для різних груп покупців і видів продукції.

2. Аналіз і ранжування покупців залежно від обсягів закупівель, історії кредитних відносин і оплати.

3. Контроль розрахунків з дебіторами з відстроченої і прострочених заборгованостей.

4. Визначення прийомів прискорення запитання боргів і зменшення безнадійних боргів.

5. Завдання умов продажу, що забезпечують гарантоване надходження грошових коштів.

6. Прогноз надходжень грошових коштів від дебіторів [8].

Для цього варто створити так званий ранжований варіаційний ряд покупців. Ранжування слід проводити за такими критеріями:

- вибір категорії;
- період співпраці;
- обсяги реалізації;
- виконання платіжної дисципліни.

Для того щоб створити правильний ранжований ряд покупців, слід отримати від контрагентів таку документацію [9]:

- довідку з реквізитами, у якій буде зазначено назву підприємства, місце розташування, телефон, ПІН, код ЄДРПОУ;
- завірені копії статуту підприємства, протоколи про створення фірми та призначення виконавчого органу;
- завірені копії документів про реєстрацію підприємства;
- завірені копії документів, які стосуються співпраці (накази, довіреності);
- завірені копії бухгалтерської звітності;
- копію документів керівництва.

При отриманні документації потрібно приділити увагу правильності оформлення, кожна сторінка має містити такі реквізити:

- напис «згідно з оригіналом»;
- підпис та посада відповідальної особи;
- дата;
- печатка підприємства.

Далі слід упевнитися, що покупець не є одноденною фірмою. Для цього слід відвідати офіс підприємства і перевірити уставні документи та чи відповідає дійсності інформація, яку надав контрагент.

За даними реєстру видаткових накладних можна створити ранжований ряд покупців, наприклад, поділивши покупців на категорії за кількістю відвантажених тонн продукції та сумою цієї продукції.

Також важливо зайнятися налагодженням маркетингової комунікації з клієнтами через надання знижок. Наприклад, створити різні системи накопичення бонусів, які потім можна витратити на певні види продукції. Для того, щоб всі покупці дізналися вчасно про зміни, можна використати електронну розсилку повідомлень та прайсів. Також потрібно проводити аналіз зв'язку системи лояльності та сум дебіторської заборгованості, щоб зрозуміти, чи є ефективним впровадження заохочень для клієнтів та чи зросли продажі.

Отже, можна провести узагальнення процедур контролю стану та розміру дебіторської заборгованості (рис. 3.4), які можуть бути впроваджені у діяльність підприємства.

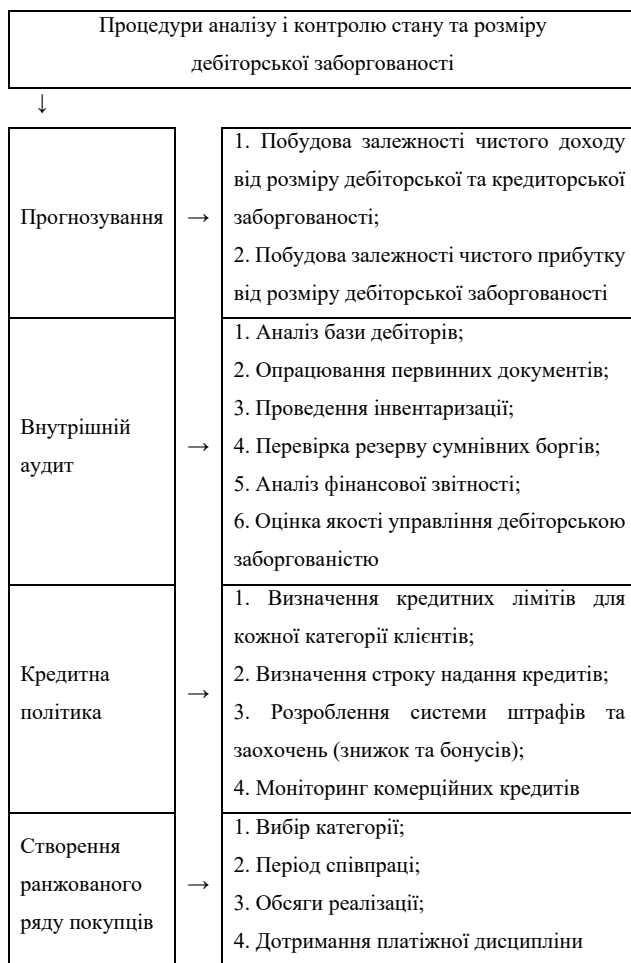


Рис. 3.4. Запропоновані процедури щодо аналізу і контролю стану та розміру дебіторської заборгованості підприємства

Таким чином, аналіз і контроль дебіторської заборгованості та розрахунків з дебіторами є одним з важливих факторів максимізації прибутку підприємства, збільшення ліквідності, кредитоспроможності та мінімізації фінансових ризиків. Правильно розроблений комплекс заходів дозволить підприємству своєчасно і в повному обсязі виконувати платіжні зобов'язання, сприяючи створенню репутації відповідальної і надійної компанії.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999, зі змінами від 18.09.2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
2. Наказ Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» із змінами, внесеними згідно з Наказами Міністерства фінансів від 27.06.13 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>
3. Міжнародний Стандарт Бухгалтерського Обліку 1 (МСБО 1) «Подання фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_013
4. Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» від 21 грудня 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19>
5. Міжнародний стандарт аудиту (МСА) 610 (переглянутий, 2013) «Використання роботи внутрішніх аудиторів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.audit-it.ru/terms/audit/msa_610.html
6. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.apu.com.ua/>
7. Єригіна І.О. Проблема управління дебіторською заборгованістю підприємства та шляхи її вирішення [Електронний ресурс] / Єригіна І.О. – Режим доступу: – <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=15710>
8. Мельник А.Є. Аналіз дебіторської заборгованості [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2010/Economics/63069.doc.htm/.
9. Контроль и анализ дебиторской задолженности» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://economics.studio/finansovyy-meneditment/kontrol-analiz-debitorskoy-22131.html>
10. Рябошук А.В. Моделі внутрішнього контролю: порівняльна характеристика / А.В. Рябошук. – Суми: УАБС НБУ, 2011. – Т.1. – 169 с.

РОЗДІЛ 4

ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ МЕХАНІЗМІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ В ГЛОБАЛЬНОМУ ВИМІРІ

4.1. Фінансовий стан банків та розвиток механізмів стимулюючого банківського регулювання

Підвищення конкурентоспроможності банківської системи пов'язане з ефективністю функціонування банківського сектора, що, насамперед, передбачає ефективне виконання посередницької функції банками, залучення коштів та ефективне вкладення в активні операції, які б сприяли розвитку національної економіки за інвестиційно-інноваційною моделлю, забезпечення подальшого розширення науково-технологічного та інноваційного потенціалу, підвищення конкурентоспроможності національних товаровиробників на внутрішньому та зовнішніх ринках. Стримувальними факторами є насамперед технологічна відсталість, неконкурентоспроможність вітчизняного виробництва, низька частка доданої вартості у кінцевому продукті тощо.

Важливою складовою механізму забезпечення стабільності і конкурентоспроможності банківської системи та економіки є вдосконалення регулювання і нагляду діяльності банків, впровадження ризик-орієнтованого нагляду та систем раннього реагування. На сьогодні наглядові органи зазвичай використовують адаптивні методи, оцінюючи ризики та фінансовий стан банків за даними звітності, тобто після того, як події вже відбулися. З метою запобігання виникненню проблемних ситуацій банки мають застосовувати сучасні методи нагляду, що базуються на прогнозуванні можливої ситуації в банках та недопущенні погіршення фінансового стану банків.

В умовах активного впровадження технологічних інновацій, дистанційного банківського обслуговування для банків гостро постала проблема підвищення ефективності банківського регулювання, зокрема ризиками ліквідності, кредитним, валютним, ринковим, процентним, операційним ризиком та ін. Сьогодні банки несуть зна-

чні втрати за відсутності ефективних систем управління ризиками, які б передбачали виявлення ризику, його кількісну оцінку та якісне управління, постійний моніторинг та контроль за ризиком з використанням сучасних інструментів. Незважаючи на вжиті банками заходи щодо зниження кредитного ризику в їх діяльності лишається невирішеною проблема підвищення якості кредитних портфелів банків, що стримує кредитування економіки та негативно впливає на її сталий розвиток.

Для успішного забезпечення ефективного функціонування і стабільного розвитку банківської системи України, підвищення її системної стійкості і ролі в соціально-економічному розвитку країни та здійсненні прогресивних структурних перетворень в економіці важливу роль відіграє підвищення ефективності регулювання та нагляду діяльності банків, що базується на впровадженні міжнародних стандартів, превентивного нагляду з використанням сучасних систем раннього реагування на проблемні ситуації в діяльності банків.

Питання ефективного банківського регулювання та нагляду досліджуються у працях багатьох науковців: Б. Адамика, Т. Болгар, О. Дзюблока, І. Д'яконової, А. Кузнєцової, В. Кротюка, В. Корнєєва, І. Лютого, Л. Миненко, Л. Примостки, З. Тимофєєвої, С. Хоружого, В. Стельмаха та ін. Більшість досліджень присвячено кількісній оцінці та хеджуванню ризиків, удосконаленню існуючих підходів до регулювання діяльності банків, базуючись на адаптивному підході. Але залишаються недостатньо дослідженими питання розвитку механізмів стимулюючого банківського регулювання на основі проактивного, ризик-орієнтованого нагляду за банками з метою посилення впливу банківської системи на розвиток економіки та забезпечення системної стійкості і ефективності діяльності банків.

На сьогодні банківська система України функціонує в складному соціально-економічному та правовому середовищі, більшість чинників якого – макроекономічна нестабільність, нерациональна структура промислового комплексу, криза науково-технічної сфери, недосконала податково-бюджетна та монетарна політика, низький рівень платоспроможного попиту – ускладнюють забезпечення стабільного розвитку банківського сектора і підвищення конкурентоспроможності [1, с. 57]. Про складну ситуацію в банківському секторі України свідчить і значення міжнародного індексу глобальної конкурентоспроможності (WEF) за складовою «Фінансовий сектор», за яким Україна з індексом 42,3 займає 136-ту позицію серед 141 країни, що брали участь у рейтингуванні. За глибиною проникнення фінансового сектора в економіку – 97-му позицію (з індексом 30), щодо фінансування малих та середніх підприємств – 112-ту (39,2), за ринковою капіталізацією – 112-ту (з індексом 4,0) (рис. 4.1).

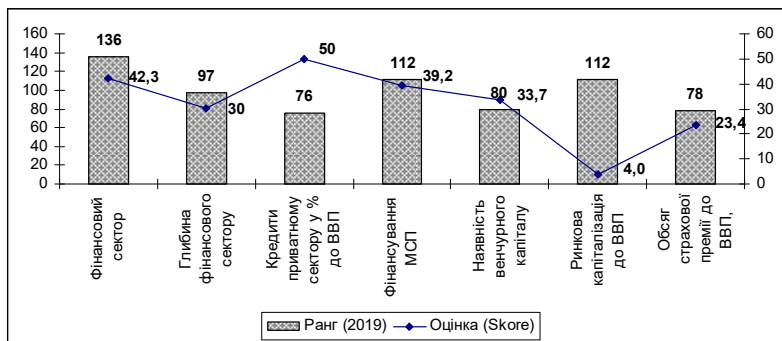


Рис. 4.1. Рейтинг WEF для фінансового сектора України (глибина проникнення)

Джерело: розроблено за даними The Global Competitiveness Report 2019.

Не краща ситуація і щодо стабільності фінансового сектора України. За загальним рейтингом щодо стабільності фінансового сектора України займає останню позицію серед усіх країн – 141-шу з індексом 57,6%, щодо надійності банків – 131-шу (індекс 37,4) (рис. 4.2).

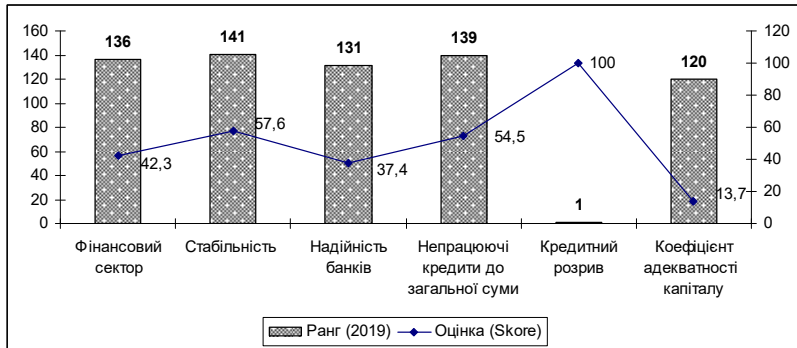


Рис. 4.2. Рейтинг WEF за складовою «Стабільність фінансового сектора України»

Джерело: розроблено за даними The Global Competitiveness Report 2019.

Зауважимо, що останнім часом простежується певне поліпшення у фінансовому стані банків України. За весь період свого функціонування, починаючи з 1991 р., банківська система України у 2019 р. отримала найбільший прибуток (59634 млн грн) і мала найвищі показники рентабельності (ROE = 34,15%; ROA = 4,35) (табл. 4.1). Зауважимо, що за минулий період найкращі показники рентабельності були в 2006 р. (ROE = 13,5%;

ROA = 1,5) і 2018 р. (ROE = 34,15%; ROA = 4,35%). Декомпозиційний аналіз рентабельності капіталу за результатами 2019 р. показав, що таких високих результатів було досягнуто завдяки високій рентабельності активів (ROA = 4,35%), високій маржі прибутку (MP = 43,2%, у 2006 р. – 18,7) та доходності активів, розрахованій як відношення валового чистого доходу до середніх активів (DA = 10,1, в 2006 р. – 8,6 %).

Таблиця 4.1

**Декомпозиційний аналіз рентабельності капіталу
банківського сектора України, %**

Показник	2006	2007	2008	2009	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Рентабельність капіталу (ROE)	13,5	12,7	8,5	-32,5	-30,5	-51,9	-116,7	-15,8	14,7	34,2
Рентабельність активів (ROA)	1,6	1,5	1	-4,4	-4,1	-5,5	-12,6	-1,9	1,7	4,4
Мультиплікатор капіталу (МК), рази	8,0	8,6	7,8	7,6	7,6	12,1	9,3	8,2	8,7	7,9
Маржа прибутку (MP)	18,7	19,6	11,5	-60,4	-57	-80,1	-212	-31,7	18,5	43,2
Доходність активів (DA)	8,6	7,7	9	7,3	7,1	6,81	6,0	6,1	9,1	10,1

Джерело: розраховано авторами за даними джерела [2].

Слід зазначити, що високі показники прибутковості банківського сектора в 2019 р. насамперед були обумовлені високоприбутковою діяльністю Приватбанку, прибуток якого склав 32609 млн грн., або 54,7% від загальної суми прибутку по системі банків України [2]. А також зменшенням резервів за активними операціями на 64376 млн грн., або на 11,6% (табл. 4.2).

Таблиця 4.2

Основні показники діяльності банків України за 2019 р.

Показник	01.01.2019	01.01.2020	Відхилення	
			млн грн	%
АКТИВИ				
Загальні активи	1 910 614	1 982 628	72 014	3,8
Резерви за активними операціями банків	556 445	492 069	-64 376	-11,6
Високоліквідні активи, з них:	244 345	360 735	116 390	47,6
Кореспондентські рахунки, відкриті в інших банках	86 748	118 221	31 473	36,3

Закінчення табл. 4.2

Показник	01.01.2019	01.01.2020	Відхилення	
			млн грн	%
Кредити, надані клієнтам, в т.ч.	1 118 860	1 033 539	-85 321	-7,6
кредити, що надані суб'єктам господарювання	919 071	822 020	-97 051	-10,6
кредити, що надані фізичним особам	196 859	206 761	9 902	5,0
Вкладення в цінні папери та довгострокові інвестиції, в т.ч.	480 615	538 943	58 328	12,1
ОВДП	407 443	367 061	-40 382	-9,9
Частка ОВДП в загальних активах, %	21,3	18,5	-2,8	x
ПАСИВИ	1 359 703	1 494 460	134 757	9,9
Власний капітал	154 960	200 854	45 894	29,6
ЗОБОВ'ЯЗАННЯ	1 204 743	1 293 606	88 863	7,4
Кошти суб'єктів господарювання	406 367	498 156	91 789	22,6
Кошти фізичних осіб (з ощадними (депозитними) сертифікатами)	508 457	552 592	44 135	8,7

Джерело: розраховано авторами за даними джерела [2].

Про певну фінансову стабільність і зниження ризиків у діяльності банків у 2018–2019 рр. свідчить і рівень волатильності фінансового результату (табл. 4.3). У 2019 р. квадратичний коефіцієнт варіації (K_{σ}) перебував у допустимих межах і склав 30,6% (у 2018 р. – 147,9%). Це найкращий результат за весь період з 2006 р. (22,1%).

Таблиця 4.3

Оцінка стабільності фінансового результату

Рік	Середній прибуток/ збиток, млн грн	Волатильність фінансового результату, %
2004	117,5	44,3
2006	345,3	22,1
2008	698,5	55,1
2012	408,3	91,9
2013	266,3	565
2014	-287,3	1857,1
2018	1862	147,9
2019	4969,5	30,6

Джерело: розраховано авторами за даними джерела [2].

В умовах високої прибутковості банки демонстрували й високий рівень ліквідності (табл. 4.4), про що свідчить значення нормативу коефіцієнта покриття ліквідністю за всіма валютами (не менше 100%) (LCR_{BV}) та в іноземній валюті (LCR_{IV}). Станом на 01.01.2020 р. у 24 банків значення нормативу LCR_{BV} (норма – не менше 100 %) було в інтервалі від 85 до 200%, а в 51 банку (68% від загальної кількості) – від 200 до 6200%. Медіана LCR_{BV} по системі банків склала 265,9%.

У контексті ризик-орієнтованого нагляду та в умовах загрози фінансово-економічної кризи виникає питання щодо ефективності такого інструмента регулювання ліквідності як LCR для банків України. Відповідно до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні (постанова НБУ від 28.08.2001 р. № 368) для нормативу LCR звітними є дані, що розраховані за щоденними розрахунками коефіцієнта покриття ліквідністю (LCR) за всіма валютами (LCR_{BV}) та в іноземній валюті (LCR_{IV}), які визначаються за формулою середньоарифметичної величини, виходячи зі значень LCR_{BV}/LCR_{IV} за останні 30 календарних днів. Тобто допускається, що в окремі дні можливі порушення нормативу LCR, якщо це не призведе до порушення середнього значення за 30 днів. За таких умов норматив LCR не зможе ефективно виконувати функцію сигналу раннього попередження. Нагляд не зможе вжити ефективні заходи впливу на ранній стадії при виникненні критично низьких значень LCR, оскільки не порушуються звітні середньомісячні значення нормативу. До того ж LCR не враховує збалансованість активів і пасивів за строками. За високої якості активів, їх може бути недостатньо на поточну дату, особливо в кризові періоди, для виконання контрактних зобов'язань. У зв'язку з цим виникає питання щодо доцільності скасування нормативу миттєвої ліквідності (H4), який дозволяв контролювати наявність у банків достатньої «ліквідної подушки» на щоденній основі та оперативно реагувати на зростання ризику ліквідності в діяльності банків.

Таблиця 4.4

Значення нормативу (LCR_{BV}) коефіцієнта покриття ліквідністю за всіма валютами (не менше 100 %) для банків України станом на 01.01.2020 р.

Значення нормативу LCR_{BV} , коефіцієнта покриття ліквідністю за всіма валютами (не менше 100 %) в інтервалі	Кількість банків
85–100	1
101–200	23
201–400	35
401–1000	8
1001–6200	8
Медіана LCR_{BV} по системі, %	265,9

Джерело: розроблено авторами за даними джерела [2]

Зауважимо, що в умовах загрози світової фінансово-економічної кризи банківська система України як ніколи має високий рівень капіталізації. Нормативи капіталу по системі банків України майже вдвічі перевищують нормативні значення. Норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу, Н2 (не менше 10) по системі банків на 01.01.2020 р. становив 19,66%, норматив достатності основного капіталу, Н3 (не менше 7 %) – 13,5. Банки за участю держави, на які припадає більше 60% загальних активів, також дотримуються нормативів ліквідності та капіталу з певним перевищенням нормативних значень (табл. 4.5).

Таблиця 4.5

**Дотримання нормативів ліквідності та капіталу банками
за участю держави на 01.01.2020 р.**

Банки за участю держави	LCR _{ВВ} , норматив коефіцієнта покриття ліквідністю за всіма валютами (не менше 100 %)	LCR _{ІВ} , норматив коефіцієнта покриття ліквідністю в іноземній валюті (не менше 100 %)	Н2, норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу (не менше 10 %)	Н3, норматив достатності основного капіталу (не менше 7 %)
2 АТ «Укресімбанк»	839,04	567,70	20,2	10,71
6 АТ «Ощадбанк»	295,98	157,37	13,31	9,66
46 АТ КБ «ПриватБанк»	268,26	307,71	14,15	7,13
274 АБ «УКРГАЗБАНК»	199,01	143,77	15,23	14,83
Система банків України	265,90*	184,86*	19,66	13,5

*) Медіанне значення по системі банків України

Джерело: розроблено авторами за даними джерела [2].

Разом із тим, демонструючи певну стабільність, поліпшення показників прибутковості, ліквідності та капіталізації, зберігається низька кредитна активність банків, скоротилося кредитування економіки. Так, обсяг кредитів, наданих клієнтам, за 2019 р. скоротився на 85321 млн грн, або на 7,6%, а кредити, надані суб'єктам господарювання, зменшилися за рік на 97051 млн грн, або на 10,6% (табл. 2). Водночас простежується помірне зростання обсягів кредитування фізичних осіб, які збільшилися за 2019 р. на 9902 млн грн, або на 5,0%. Натомість активно продовжували зростати вкладення в цінні папери та довгострокові інвестиції, які за рік збільшилися на 58328 млн грн, або на 12,1% і на 01.01.2020 р. становили 538943 млн грн, з них ОВДП – 367061 млн грн, або 18,5% від загальних активів (на 01.01.2010 р. – 2,5%).

Зауважимо, що в умовах скорочення кредитування економіки досить високими темпами зростали кошти на їхніх рахунках, за 2019 р. збільшилися на 91789 млн грн, або на 22,6%. Кошти фізичних осіб також збільшилися на 44135 млн грн, або на 8,7%, що свідчить про певне відновлення довіри до банків.

Збереження такої моделі поведінки банків, орієнтація на вкладення в цінні папери, в т.ч. в ОВДП, та довгострокові інвестиції, зростання ризику концентрації банківських операцій у державних банках може негативно вплинути на фінансовий стан та результативність діяльності банків у контексті ефективного виконання властивих для них функцій і передусім кредитування економіки та населення, а також створити в майбутньому загрозу для їх стабільної діяльності в період виникнення біфуркаційних процесів. У зв'язку з цим важливого значення набуває підвищення ефективності банківського регулювання та нагляду, удосконалення ризик-орієнтованого нагляду та впровадження ефективних систем раннього реагування.

Зауважимо, що зниження ділової активності і відновлення ресурсної бази у посткризовий період не дозволило розв'язати одну з ключових структурних проблем банківської системи України – зменшення розриву між кредитами та коштами, залученими від суб'єктів господарювання, так званої «кредитної ями», що створює загрозу фінансовій стабільності банківської системи України (рис. 4.3). І хоча за 2019 р. розрив за активно-пасивними операціями суб'єктів господарювання скоротився майже вдвічі (з 4,1 до 2,2), обсяг кредитів, наданих суб'єктам господарювання перевищує суму коштів на їх клієнтських і депозитних рахунках на 323864 млн грн, що в 2,2 раза більше за регулятивний капітал банків України.

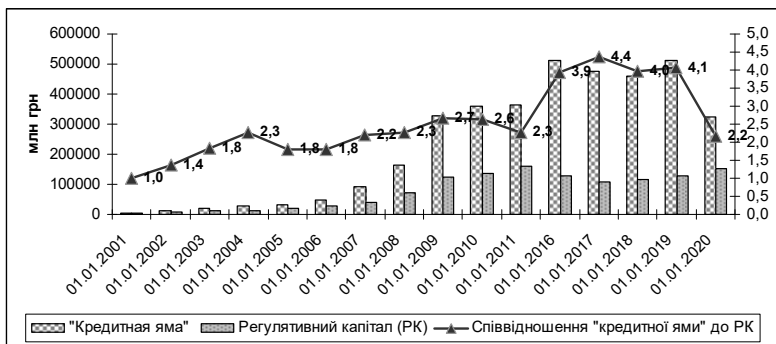


Рис. 4.3. «Кредитна яма» за операціями із суб'єктами господарювання
Джерело: побудовано авторами за даними джерела [2].

Зауважимо, що наявність значної «кредитної ями» свідчить про функціонування банків у режимі спекулятивного фінансування та відсутність здорової фінансової основи для збалансованого еконо-

мічного зростання в Україні. Отже, незважаючи на певні позитивні структурні зрушення в банківській системі України поки що залишаються серйозні ризики в діяльності банків.

Про необхідність удосконалення ризик-орієнтованого нагляду свідчать і високі кредитні ризики та низька якість кредитних портфелів банків. Так, хоча протягом останніх років простежувалася тенденція зниження рівня непрацюючих кредитів (NPL), як у цілому по банківській системі, так і за групами банків, банкам не вдалося суттєво знизити кредитний ризик. Майже половина наданих банками кредитів є проблемними (на 01.01.2020 – 48,36%). Зазначимо, що відповідно до міжнародної практики банк вважається проблемним, якщо проблемні кредити становлять більше 5–10 % кредитного портфеля [3]. Ситуація ускладнюється тим, що найгіршу якість кредитного портфеля мають банки з державною часткою, непрацюючі кредити становлять 63,5% (Приватбанк – 78,4%), в банках іноземних банківських груп – 32,5, з приватним капіталом – 18,6% (рис. 4.4). Проблемні кредити для розвинутих банківських систем становлять до 3%. Так, для банківської системи США вони становлять 2,5%; Німеччини – 1,9; Англії – 1,9% [4].

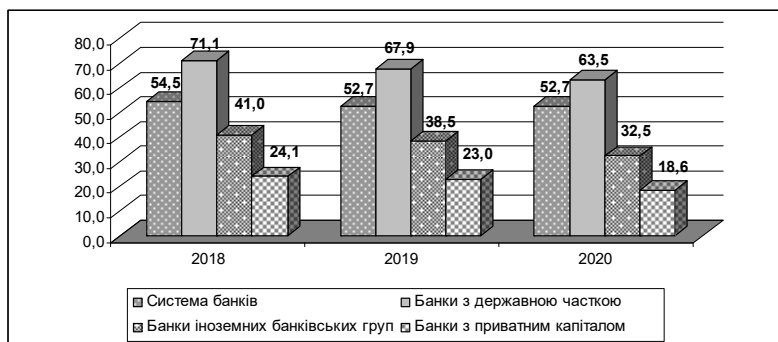


Рис. 4.4. Непрацюючі кредити в розрізі груп банків станом на 1 січня 2018–2020 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними джерела [2].

Зауважимо, що ефективність банківської діяльності має не тільки розв'язувати проблему «прибуток-ризик», а відповідно до системно-синергетичного підходу, який виступає інтегруючою парадигмою існуючих підходів до ефективності, ефективність діяльності банків – це багатокомпонентна, багатоаспектна, багатовимірна системна характеристика, що залежить від багатьох чинників і є результативним показником виконання функцій та досягнення поставлених цілей і завдань розвитку банків за умови забезпечення фінансової стабільності, що ґрунтується на дотриманні фінансової стійкості та динамічної рівноваги, досягненні мультиплікативних та синергетичних ефектів.

За такого підходу для підвищення ефективності та стабільності банків актуальною є зміна бізнес-моделі. Роздрібний банківський бізнес перестає бути пріоритетним через насиченість ринку і зниження темпів його зростання, зниження рентабельності. У зв'язку з цим на перше місце виходить операційна ефективність, зниження трансакційних витрат України (рис. 4.5).

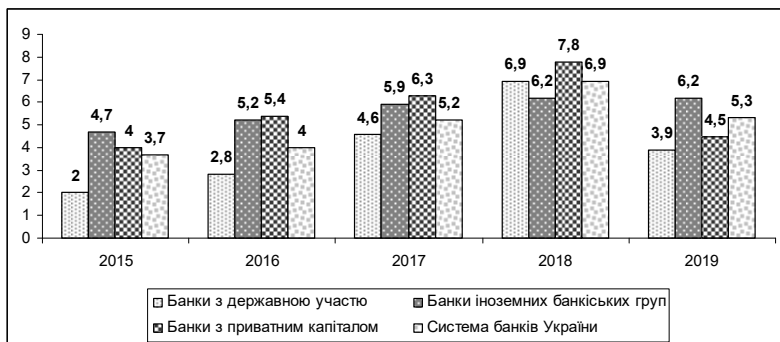


Рис. 4.5. Рівень трансакційних витрат у розрізі груп банків за 2015–2019 р.р.

Джерело: розроблено авторами за даними [2].

Зауважимо, що в 2019 р. мала місце тенденція зниження рівня трансакційних витрат на забезпечення функціонування банків, що може свідчити про зниження ефективності діяльності банків України. Так, для банківської системи за 2019 р. порівняно з попереднім рівень трансакційних витрат зменшився з 6,9 до 5,3%, до активів, банків з приватним капіталом – з 7,8 до 4,5%. Натомість для банків іноземних банківських груп він залишився незмінним – 6,2% і є вищим, ніж в середньому по системі банків.

Для успішного розв'язання проблем і забезпечення ефективного функціонування і стабільного розвитку банківської системи України, підвищення її системної стійкості і ролі в соціально-економічному розвитку країни та здійсненні прогресивних структурних перетворень в економіці важливу роль відіграє підвищення ефективності регулювання діяльності банків та нагляду за нею, впровадження міжнародних стандартів і, передусім, розроблення механізмів стимулюючого банківського регулювання на основі ризик-орієнтованого нагляду як за окремими банками, так і за банківськими групами.

Водночас підвищення ефективності ризик-орієнтованого нагляду за банками має передбачити розв'язання таких актуальних проблем, що стримують стабільний розвиток банків, як підвищення рівня капіталізації, ліквідності, платоспроможності банків, удосконалення ризик-менеджменту та корпоративного управління, переходу на інноваційний шлях розвитку, вирішення питання щодо банків з державною участю, розро-

блення надійних систем раннього реагування з метою запобігання банкрутству банків, підвищення відповідальності власників та керівників банків за погіршення ситуації в банку, втрату платоспроможності та доведення до банкрутства.

Необхідність удосконалення ризик-орієнтованого нагляду обумовлена динамічним розвитком фінансового сектора, ускладненням його інституційної структури, стрімким впровадженням фінансових інновацій. Внаслідок таких процесів різко зросли та видозмінилися ризики, пов'язані з діяльністю банків і небанківських фінансових організацій. Зросла вразливість фінансового сектора до макроекономічних шоків. У зв'язку з цим у сучасних умовах загрози світової фінансово-економічної кризи, важливого значення набуває впровадження ефективних інструментів забезпечення фінансової стабільності, включаючи такі як ризик-орієнтований і консолідований нагляд [5], а також посилення макропруденційної складової банківського нагляду.

Водночас слід зазначити, що визначення ризик-орієнтованого нагляду, запропоновані економістами, є надто загальними і неконкретними. Так, часто розглядають ризик-орієнтований підхід як модель оцінки ризиків за двома індикаторами: 1) вплив системно важливої фінансової установи на фінансову систему країни у разі, якщо така установа буде відчувати фінансові або інші проблеми; 2) ефективність управління ризиками на рівні фінансової установи (щодо виявлення, вимірювання, контролю, моніторингу), включаючи оцінку достатності капіталу, резервів, ліквідності для покриття ризиків і збереження фінансової стійкості. Під час оцінювання ризиків враховуються зв'язки між різними групами, а також між фінансовими установами та її залежними організаціями [6–7].

Для реалізації такого підходу наглядові органи мають сформувати відповідні моделі діяльності, які включають цілісний набір процедур, процесів, механізмів і засобів, що дозволяє їм реалізовувати свої повноваження відповідно до виявлених ризиків. Ефективність зазначених моделей постійно аналізується з використанням широкого кола таких інструментів, як професійна експертиза, самооцінка, тестування, з урахуванням відомостей про кращі міжнародні практики [8, с. 129].

Ризик-орієнтований нагляд передбачає приведення інструментів його регулювання до міжнародних стандартів, включаючи механізми виявлення проблем у діяльності банків (так званого *early warning systems*) та негайного наглядового реагування (як **prompt corrective actions**), впровадження міжнародних підходів до фінансового регулювання з урахуванням рекомендацій Базеля II та III з метою запобігання виникненню загрози неплатоспроможності та банкрутства банків, захисту інтересів вкладників і кредиторів, підвищення довіри до банків інвесторів і вкладників, населення.

Отже, характерними ознаками ризик-орієнтованого нагляду за банками є орієнтація на превентивний нагляд, який спрямований на запобігання погіршенню фінансового стану банку та забезпечення стабільної діяль-

ності банків як у найближчій, так і в більш далекій перспективі, а також наявність у банків ефективних систем управління ризиками, включаючи інструменти виявлення, вимірювання, управління і контролю ризиків. Органи нагляду мають бути впевнені, що банки в майбутньому будуть стабільними, зможуть прийняти на себе можливі передбачувані і непередбачувані ризики, або будуть здатні покрити потенційні збитки, пов'язані з прийнятими ризиками [9, с. 213–222].

Система ризик-орієнтованого підходу, або risk based approach, дозволяє регулятору за даними звітності, поведінки на ринку фінансових послуг та іншої інформації виявляти потенційні ризики для банків до моменту їх виникнення, коли ще є можливість підготуватися і вжити превентивних заходів для недопущення погіршення ситуації в банку. Такий підхід ще називають системою раннього оповіщення про виникнення в банках серйозних проблем. Важливим є розвиток системи індикаторів виявлення ознак фінансової нестабільності на макрорівні, побудова агрегованого індексу фінансового стресу як міри фінансової стійкості банків.

Зазначимо, що відповідно до рекомендацій Базеля II (2004 р.) було передбачено впровадження ризик-орієнтованого нагляду за банками, «Supervisory review and evaluation process» (Pillar II), або SREP. Однак фінансова криза засвідчила необхідність його вдосконалення та підвищення ефективності.

На виконання рекомендацій Базеля II Національним банком України було впроваджено нагляд на основі ризиків відповідно до Методичних вказівок з інспектування банків «Система оцінки ризиків», схвалених постановою НБУ № 104, який передбачав: виявлення ризиків з використанням уніфікованих визначень; вимірювання ризику як на індивідуальній, так і портфельній основі; контроль ризику та постійний моніторинг ризиків для забезпечення своєчасного відстеження рівнів ризиків; оцінку якості управління ризиками. Зауважимо, що Постанова НБУ № 104 використовувалася тільки при виїзному інспектуванні.

З огляду на ситуацію, що склалася останніми роками в банківському секторі, бізнес-середовищі, і враховуючи світові тенденції та кращі європейські практики щодо розвитку банківського нагляду і регулювання, а також з метою підвищення стабільності діяльності банків та ефективності регулювання і нагляду за банками з урахуванням міжнародних стандартів Національний банк України постановою від 11.06.2018 р. № 64 затвердив Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах. Постанова НБУ № 64 визначає основні цілі та принципи управління ризиками, які виникають за всіма напрямками діяльності банку та банківської групи на всіх організаційних рівнях, і встановлює мінімальні вимоги щодо організації в банку та банківській групі комплексної, адекватної та ефективної системи управління ризиками.

Відповідно до Постанови № 64 банк повинен здійснювати комплексну оцінку щонайменше таких суттєвих видів ризиків: кредитного ризику; ризику ліквідності; процентного ризику банківської книги; ринково-

го ризику; операційного ризику; комплаєнс-ризиків; інших суттєвих видів ризиків, на які банк наражається під час своєї діяльності. Зауважимо, що ключовими аспектами європейської системи оцінки ризиків є ризик бізнесу і стратегії; корпоративне та внутрішнє управління; кредитний ризик; сек'юритизація, ринковий, операційний ризики; ризики ліквідності, концентрації, процентної ставки в банківській книзі та ін.

Перелік ключових ризиків, за якими банки в Україні повинні здійснювати комплексну оцінку, дещо відрізняється в Постановах № 64 і № 104. Зокрема, Постанова № 64 не включає окремо такого суттєвого для вітчизняних банків ризику, як валютний. На нашу думку, необхідність урахування окремо валютного ризику обумовлена високим рівнем доларизації балансів банків, значною волатильністю валютних курсів, розбалансованістю активів і пасивів за строками в іноземній валюті. Так, станом на 01.01.2020 р. рівень доларизації активів становив 36,2%, зобов'язань – 43,9 [2].

Організація системи управління ризиками в банках України та банківських групах відповідно до Постанови УЄБ № 64 передбачає, що банки мають створити комплексну, адекватну та ефективну систему управління ризиками з урахуванням особливостей своєї діяльності, характеру та обсягів його операцій, профілю ризику та системної важливості банку, яка відповідає міжнародним стандартам та кращим європейським практикам.

Зауважимо, що всі банки в ЄС щорічно проходить процедуру оцінювання в рамках SREP. Для системно важливих банків, загальні активи яких складають більше 80% від активів усіх банків ЄС, оцінювання проводить безпосередньо Європейський Центральний банк, для менш важливих банків – національні регулятори [9].

Система SREP передбачає оцінювання за 4 компонентами.

1. Аналіз і оцінювання бізнес-моделі банку. Цей компонент має бути сфокусований на оцінці життєздатності поточної бізнес-моделі банку і стійкості стратегії банку.

2. Оцінювання корпоративного управління і системи внутрішнього контролю в банку в цілому. Необхідно переконатися, що внутрішнє управління, включаючи внутрішній аудит і контроль у банку в цілому, адекватні ризик-профілям, бізнес-моделі, величині і складності банку, а також оцінити ступінь дотримання банком стандартів належного внутрішнього управління та організації контролю ризиків, включаючи процеси внутрішнього оцінювання достатності капіталу (Internal Capital Adequacy Assessment Process, ICAAP), внутрішнього оцінювання достатності ліквідності (Internal Liquidity Adequacy Assessment Process, ILAAP).

3. Оцінювання ризиків капіталу (кредитного, ринкового, процентного, операційного) і його достатність для їх покриття. Необхідно оцінити достатність власного капіталу банку, оскільки в банку може виникнути ситуація, коли ризики не покриваються або не в повному обсязі покриваються капіталом. Наглядовий орган повинен оцінити потреби в додатковому капіталі, необхідному для покриття таких ризиків, а також

можливість дотримання ним вимог щодо достатності капіталу протягом наглядового циклу. Крім цього, наглядовий орган має оцінювати ризик чутливості банку, пов'язаний з розміром і структурою власного капіталу. Методологія SREP фокусує увагу на достатності капіталу для покриття ризиків. З цією метою розглядаються три складові (блоки), які дозволяють оцінити потребу банку в капіталі: нагляду (RAS), банку (ICAAP) і попереднього оцінювання за результатами стрес-тестування.

4. Оцінювання ризиків ліквідності та фондування, достатності ліквідності в банку для своєчасного виконання своїх контрактних зобов'язань та збільшення активів. Наглядовий орган повинен оцінити ризик чутливості банку, пов'язаний зі станом ліквідності та фондуванням, оцінити достатність ресурсів у банку для покриття ризику ліквідності та фондування, а також визначити, чи потрібно установити спеціальні вимоги до ліквідності для покриття цих ризиків, до яких банк схильний або може бути не схильний.

Загальне оцінювання SREP включає оцінювання кожного елемента в рамках цілісного підходу і являє собою кількісний показник, що супроводжується логічним обґрунтуванням [10]. Наглядовий орган повинен сформувати цілісний погляд щодо профілю ризику і життєздатності банку, формалізувати його у вигляді загального оцінювання. Оцінювання кожного з елементів (бізнес-модель, корпоративне управління та ризик-менеджмент, ризики стосовно капіталу, ліквідності та фондування) здійснюється в рамках системи оцінювання ризиків (Risk Assessment System, RAS).

Результатом використання системи SREP має бути узагальнюючий бал, інтегрована оцінка. Чим він нижчий, тим більш посилений має бути нагляд за банком. Якщо ж цей бал нижче певного рівня, то на додаток до більш жорсткого нагляду банк отримує додаткові вимоги до капіталу. За результатами оцінки SREP регулятор може вжити таких заходів: вимагати підвищити рівень ліквідності та капіталу для покриття ризиків; поліпшити корпоративне управління та ризик-менеджмент у банку; ініціювати інспекційну перевірку; вжити заходи раннього реагування та запобігання, інші адекватні заходи.

Національний банк України в 2018 р. розпочав впровадження нової системи нагляду за банками – supervision review and evaluation process (SREP), яка ґрунтується на SREP в ЕС [11].

На вимогу НБУ в Україні всі банки мали провести аналіз та оцінку своєї бізнес-моделі, а НБУ оцінити життєстійкість бізнес-моделі за кількісними та якісними критеріями. Оцінка бізнес-моделі банку передбачає проведення оцінки життєздатності бізнес-моделі та визначення стійкості стратегії його розвитку, виявлення основних вразливих місць, пов'язаних з бізнес-моделлю і стратегією. Життєздатність бізнес-моделі банку визначалася на підставі оцінки її спроможності до генерації прийняттого рівня доходів протягом 1 року. Стійкість стратегії банку визначається на підставі оцінки її спроможності до генерації прийняттого рівня доходів упродовж наступних 3 років.

У рамках розвитку механізмів стимулюючого банківського регулювання важливим є наявність у банків ефективних конкурентних стратегій розвитку банку, розроблених з використанням інструментарію SWOT та SNW-аналізу. Від прийняття стратегічних рішень залежить майбутнє банків і банківської системи, посилення впливу банків на економічне зростання в Україні. Відсутність у банків ефективних стратегій призводить до зростання не тільки стратегічного, але й репутаційного ризику, що може вплинути на рейтинг банку, його позицію на ринку, формування думки про банк серед клієнтів і партнерів. Крім того, можливе зниження ефективності бізнес-процесів банку. Це позначиться на відсутності єдиної точки зору щодо прийняття важливих управлінських рішень, що ускладнить забезпечення стабільної діяльності банку та його розвитку.

При визначенні бізнес-моделі банки мали використовувати такі показники: кредити, надані суб'єктам господарювання, кредити, надані фізичним особам, кошти, розміщені в інших банках, кошти суб'єктів господарювання, кошти фізичних осіб; кошти інших банків і міжнародних фінансових організацій. На підставі зазначених показників кожен банк класифікується за однією з 5 бізнес-моделей:

- універсальна – істотні частки в активах і зобов'язаннях займають операції з юридичними, фізичними особами, іншими банками та небанківськими фінансовими установами;

- роздрібна – основну частку в активах та зобов'язаннях займають операції з фізичними особами;

- корпоративна – основну частку в активах становлять кредити, надані юридичним особам, у зобов'язаннях превалюють кошти, залучені від юридичних осіб;

- корпоративна з роздрібним фінансуванням – основну частку в активах займають кредити, надані юридичним особам, у зобов'язаннях превалюють кошти, залучені від населення;

- обмежене кредитне посередництво – частка наданих кредитів юридичним та фізичним особам є незначною (менше 30%), або основну частку кредитів надано обмеженому колу осіб, або активні операції здійснено власними коштами [11].

Ризик-орієнтований нагляд передбачає, що при прийнятті рішення щодо рейтингу (стійкості) банку потрібно керуватися чіткими та однозначними критеріями, орієнтуючись на гірший сценарій розвитку подій, враховуючи кількість ризиків з урахуванням запасу стійкості банку щодо факторів, які на нього впливають, та якість управління ризиками. Відповідно до рекомендацій Базельського комітету ризик-орієнтований підхід до нагляду за банками включає дві компоненти, кожна з яких оцінюється в межах 4 балів (1 – найкращий, 4 – найгірший):

- 1) вимірюється величина ризиків у діяльності банку (інтегрований показник);

- 2) якість управління ризиками.

Зазначимо, що в методиці, розробленій Національним банком України, при визначенні оцінки (score) життєздатності та стійкості бізнес-моделі банку за якісними та кількісними критеріями, має місце неоднозначність, зокрема за одних і тих же значень кількісних і якісних показників загальна рейтингова оцінка може бути «1» або «2», «2» або «3» тощо (табл. 4.6) [11]. Відсутність чітких критеріїв може призвести до необ'єктивної оцінки рівня стійкості банку, а також ускладнюватиме забезпечення ефективного ризик-орієнтованого нагляду за банками.

Таблиця 4.6

Алгоритм визначення оцінки (score) життєздатності та стійкості бізнес-моделі

		Бальна оцінка життєздатності та стійкості бізнес моделі за якісними показниками			
		1	2	3	4
Бальна оцінка життєздатності та стійкості бізнес моделі за кількісними показниками	1	1	2	3	3–4
	2	1–2	2	2–3	3–4
	3	2–3	2–3	3	3–4
	4	3–4	3–4	3–4	4

Джерело: [11].

Водночас звертаємо увагу, що на сьогодні Національним банком України не встановлено мінімальні диференційовані кількісні вимоги до капіталу банків залежно від їх рейтингу (стійкості) щодо достатності капіталу в рамках системи SREP, як це існує в розвинутих зарубіжних країнах. За результатами загальної оцінки банки поділяються на групи за рівнем їх фінансової стабільності, залежно від якого вживаються заходи кількісного характеру щодо капіталу банку.

У зв'язку з цим пропонуємо встановити диференційовані вимоги до капіталу 1-го рівня банків залежно від рейтингу (стійкості) банку за системою SREP (табл. 4.7). Банки мають дотримуватися нормативу капіталу НЗ залежно від рейтингу (табл. 4.7) плюс буферів, встановлених нормативно-правовими актами НБУ:

– для системних банків – буфера системної важливості + буфера запасу (консервації);

– для решти банків – буфера запасу (консервації).

Контриклічний буфер додається до капіталу 1-го рівня в разі прийняття Національним банком України рішення щодо необхідності формування банками контриклічного буфера.

Таблиця 4.7

**Пропозиції щодо капіталу 1-го рівня банку
залежно від рейтингу банку за системою SREP
(без урахування буферів)**

Рівень стійкості банку		Діапазон капіталу 1-го рівня залежно від рівня стійкості банку
I	Низький	[7,0 %–8,0 %]
II	Помірний	[8,01 %–9,0 %]
III	Середній	[9,01 %–11,0 %]
IV	Високий	[11,01 %–13,0 %]

Джерело: розроблено авторами.

У рамках системи SREP важливе місце відводиться корпоративному управлінню та внутрішньому контролю, основне завдання якого полягає в досягненні синергетичного ефекту – максимальної узгодженості інтересів усіх зацікавлених сторін щодо функціонування та розвитку банку – держави, акціонерів, позичальників і кредиторів, клієнтів і менеджменту [12]. Досягнення синергетичного ефекту для банку як складної динамічної системи виявляється через узгодженість інтересів зазначених вище груп і держави, що передбачають захист інтересів вкладників і кредиторів, зміцнення фінансової стійкості банку до фінансово-економічних криз, підвищення рейтингів, посилення позитивного впливу на соціально-економічний розвиток країни та зростання ролі банку на вітчизняному та міжнародних фінансових ринках.

Ризик-орієнтований підхід передбачає не тільки оцінку ситуації на теперішній час, але й моделювання та прогнозування ситуації в банку на майбутнє. Для банківської системи України актуальним є перехід на нову модель розвитку. У зв'язку з цим виникає питання, чи змінилася модель функціонування банківської системи України після кризи 2014–2015 рр.? Відповідно до синергетичної концепції кризи не тільки трансформують банківську систему та модель її розвитку, але й зумовлюють її структурну перебудову, змінюють характер зв'язків між елементами. Вважається, що під час фінансових криз відбуваються якісні зміни в системі [12, с. 107–147].

Проведені дослідження з використанням інструментарію кореляційно-регресійного аналізу підтверджують, що глибина останньої кризи 2014 р. була значно більшою порівняно з кризами 1998 та 2008 рр. (1), (2), (3). У той же час побудовані регресійні моделі (4), (5), (6) для 2017, 2018, 2019 рр. залежності фінансового результату від основних факторних показників (якості активів, рівня ліквідності, капіталу, обсягів наданих кредитів тощо) засвідчили те, що в банківській системі України відбулися певні стабілізаційні процеси:

$$Y_{1999} = -0,019 X_1 + 0,039 X_2 + 0,049 X_3 + 0,039 X_4 - 0,866 X_5 - 34896$$

$$R = 0,806$$

$$Y_{2009} = -0,019 X_1 + 0,401 X_2 + 0,250 X_3 + 0,060 X_4 - 0,866 X_5 - 129400$$

$$R = 0,837$$

$$Y_{2014} = -0,234 X_1 + 0,401 X_2 + 0,190 X_3 + 0,576 X_4 - 343100$$

$$R = 0,911$$

де: Y – фінансовий результат; X_1 – загальні активи; X_2 – високоліквідні активи; X_3 – кредитний портфель; X_4 – балансовий капітал; X_5 – відрахування в резерви на покриття ризиків за активними операціями.

Слід звернути увагу на подібність зв'язків і тенденцій для криз 1998, 2009 та 2014 рр., що свідчить про топологічну стійкість моделі та подібність банківських криз, а також підтверджують важливість для забезпечення стабільності та ефективного функціонування банків, підтримання на достатньому рівні ліквідності та капіталу, зниження ризиків за активними операціями.

Усі банківські кризи в Україні розвиваються за одним і тим же сценарієм: «криза ліквідності – різка девальвація гривні та погіршення якості кредитних портфелів – формування у великих обсягах резервів на покриття кредитних ризиків – втрата капіталу – загроза втрати банками платоспроможності».

Про важливість підтримання на необхідному рівні ліквідності для забезпечення стабільної, прибуткової діяльності банків свідчить і моделювання ефективності функціонування банківської системи в контексті «прибуток–ліквідність–ризик» за даними генеральної сукупності банків для 2017 та 2018 р. Побудовані регресійні моделі засвідчили, що в банківській системі України за 2018 – 2019 рр. відбулися певні структурні зміни, що підтверджується зміною знаків при незалежних змінних X_1 , X_2 , X_3 :

$$Y_{2017} = -0,491 X_1 - 0,185 X_2 + 0,190 X_3 + 1,063 X_4 - 0,124 X_5 - 35718$$

$$R^2 = 0,948$$

$$Y_{2018} = 0,203 X_1 + 0,698 X_2 - 0,273 X_3 + 0,315 X_4 - 0,273 X_5 - 1,091 X_6 - 10069$$

$$R^2 = 0,743$$

$$Y_{2019} = 0,034 X_1 - 0,377 X_2 - 0,096 X_3 + 1,046 X_4 - 0,374 X_5 - 521152$$

$$R^2 = 0,946$$

де: X_6 – адміністративні витрати.

Зазначимо, що вперше з 1999 р. економетрична модель, побудована для генеральної сукупності за даними фінансової звітності банків за 2019 р., відповідає класичній моделі. Зростання загальних активів призводить до зростання прибутку, а вкладення в недоходні високоліквідні активи спричиняє зниження фінансового результату. Модель 2019 р. демонструє невирішеність

проблеми поліпшення якості кредитних портфелів банків. Від’ємне значення коефіцієнта регресії для кредитного портфеля свідчить, що нарощування такої якості кредитних портфелів банків призводить не до зростання прибутку, а до його зменшення через необхідність формування резервів на покриття кредитних ризиків. У той же час в кредитному портфелі банків відбуваються певні позитивні зміни, коефіцієнт β знизився з (-0,273 у 2018 р. до (-0,096 у 2019 р.). Модель 2019 р. підтвердила важливість збільшення капіталу для забезпечення ефективного функціонування та стабільного розвитку банків, а також зниження адміністративних та інших операційних витрат, для яких коефіцієнт β збільшився у 2019 р. порівняно з 2018 р. з (-0,273) до (-0,374). Зауважимо, що за результатами 2019 р. адміністративні та інші операційні витрати становлять 41,2% загальних витрат банків України.

Використання побудованих економіко-математичних моделей при прийнятті управлінських рішень дозволить виробити надійні інструменти регулювання діяльності банків у контексті «прибутковість–ліквідність–надійність (оптимальні ризики)–стабільний розвиток».

Отже, за результатами проведеного дослідження встановлено, що проблема розвитку механізмів стимулюючого банківського регулювання на основі ризик-орієнтованого підходу завжди була і залишається актуальною, як в умовах динамічного зростання, так і в період фінансової нестабільності. Це зумовлено особливостями банківської діяльності, що пов’язана з підвищеннями внутрішніми і зовнішніми ризиками, а також визначається важливою роллю, яку банки виконують у розвитку фінансових і соціально-економічних систем.

У період загрози світової фінансово-економічної кризи банки України мають певний запас стійкості щодо капіталу, ліквідності, сформованих резервів на покриття ризиків за активними операціями. Але цей запас стійкості може швидко зникнути, якщо не будуть застосовані стабілізаційні заходи, в тому числі такі, що ґрунтуються на ризик-орієнтованому підході, який включає певні складові:

- упровадження превентивного нагляду на індивідуальній та консолідованій основі з метою забезпечення стабільної діяльності банків як на певний момент, так і в перспективі. Органи нагляду мають пересвідчитися, що банки в майбутньому зможуть уникнути прийняття на себе значних ризиків та будуть здатні покрити потенційні втрати, пов’язані з прийняттями ризиками. За таких вимог особливого значення набувають фахівці фінансові аналітики, які надають керівництву обґрунтовані рекомендації для прийняття управлінських рішень з використанням різних можливих сценаріїв розвитку подій. Підвищуються вимоги до кваліфікації і професіоналізму наглядовців, тобто питання високої професійної підготовки наглядовців набуває особливого значення при ризик-орієнтованому нагляді;

- підвищення ефективності управління ризиками, використовуючи комплексний підхід до ризиків, враховуючи величину ризиків та якість управління ризиками (виявлення, вимірювання, управління і контролю ризиків), перспективи щодо ризиковості діяльності банків у майбутньому та наявність у них ефективних планів на випадок виникнення кризової ситуації;

– впровадження систем раннього реагування, які б завдяки використанню сигналів раннього оповіщення дозволяли виявити проблеми на ранній стадії їх виникнення та своєчасно на них реагувати з метою недопущення втрати банками ліквідності і платоспроможності.

Список використаної літератури

1. Ефективність та конкурентоспроможність банківської системи України / Г.Т. Карчева, Т.С. Смовженко, В.І. Міщенко та ін. ; за заг. ред. д-ра екон. наук Г.Т. Карчевої. – К. : ДВНЗ «Університет банківської справи», 2016. – 276 с.
2. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>
3. Синки Дж. мл.; Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг / Дж. Синки мл.; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 1018 с.
4. Карчева Г.Т. Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України / Г. Карчева, Д. Буліндин, Ю. Клішук, М. Старинська // Міжнародний науково-практичний журнал «Фінансовий простір». – 2018. – № 1. – С. 32–39.
5. Миненко Л.М. Моделирование эффективности банковских групп в контексті удосконалення консолідованого нагляду / Л.М. Миненко // Бізнес Інформ. – 2018. – №5. – С. 334–342.
6. Risk-based Approach. Guidance for the Banking Sector [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fatf-gafi.org/publications/fatfrecommendations/documents/risk-basedapproach-banking-sector.html>
7. Внукова Н.М. Аналіз міжнародного досвіду застосування ризик-орієнтованого підходу у сфері протидії відмиванню коштів, фінансуванню тероризму та фінансування розповсюдження зброї масового знищення / Н.М. Внукова, О.М. Колодізев, І.М. Чмутова // Глобальні та національні проблеми економіки. – Вип. 17. – 2017. – С. 610–617.
8. Єгоричева С.Б. Ризик-орієнтований нагляд у системі фінансового моніторингу / С.Б. Єгоричева // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2016. – № 3 (75). – С. 126–132.
9. Механізми забезпечення ефективності та конкурентоспроможності банківської системи та економіки України : монографія / [Г.Т. Карчева, А.Я. Кузнєцова, Н.Р. Швець та ін.]; за заг. ред. д-ра екон. наук Г.Т. Карчевої. – К. : ДВНЗ «Університет банківської справи», 2019. – 311 с.
10. Машнина Е. Внедрение современных международных стандартов банковского надзора в Республике Беларусь / Е. Машнина, С. Малахина // Банкаўскі веснік. – жнівень 2016. – С. 3–9.
11. Презентація Національного банку України «Аналіз бізнес-моделей банків у рамках supervisory review and evaluation process (SREP)», 18 травня 2018 р. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт НБУ. – Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua>
12. Карчева Г.Т. Ефективність функціонування та перспективи розвитку банківської системи України / Г.Т. Карчева. – НАН України ; Інститут економіки та прогнозування. – К., 2012. – 520 с.

4.2. Оцінювання індикаторів ефективності корпоративного управління як підґрунтя встановлення взаємовідносин із стейкхолдерами банків

Управління сучасним банком є однією з найбільш складних сфер діяльності, оскільки банки опинилися у центрі складних процесів економічного, політичного та соціального характеру. Тому доцільним є розв'язання таких питань: вибір адекватної моделі ефективності, розробка системи інструментів, які дозволяють банку на всіх рівнях приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо ресурсного забезпечення з метою зростання його цінності для всіх стейкхолдерів банку, вираженої у його прибутковості та стійкості фінансових відносин між ними.

Якщо узагальнити ключові виклики для банківського бізнесу, то їх можна розкрити:

- з позиції інтересів клієнтів: виникає потреба у запровадженні нечисленних, але «дорогих» з позиції впровадження та обслуговування банківських продуктів та послуг; необхідність урахування ряду регуляторних обмежень до банківського продуктового ряду з огляду на нові вимоги захисту прав споживачів фінансових послуг; низький рівень ліквідності ринку фінансових інструментів; поява альтернативних джерел отримання банківських продуктів та послуг (поява «фінансово-технічних» стартапів у банківській сфері, надання послуг небанківськими та навіть нефінансовими установами);
- з позиції інтересів інвесторів (власників) банківського бізнесу: пошук адекватного вкладення капіталу бізнесу; готовність отримувати нижчий рівень прибутку в умовах зниженого ризику; скорочення витрат та пошук нових прибуткових каналів ведення банківського бізнесу;
- з позиції регулятора: банки та фінансова система в цілому більш стабільна та надійна; витрати банків суттєво зростають; недостатній рівень довіри до банків та фінансової системи з боку громадянського суспільства; розвиток небанківських джерел задоволення інвестиційних потреб економіки (зокрема створення альтернативних ринків капіталу).

Аналіз сучасного стану розвитку банківської системи дає можливість виокремити проблеми, що стримують її розвиток: банки все ще мають суттєві частки проблемних активів на балансі, що потребує системного рішення проблеми якості активів; банківська система не має фундаменту для сталого розвитку, має замалу базу заощаджень, кредитування призупинилось, джерела капіталу обмежені, ринок надзвичайно фрагментований, довіра до банківської системи знизилася; банківський нагляд не в змозі проводити макропруденційний нагляд на необхідному рівні та виявляти ризики на ранній стадії; розвиток фінансової інфраструктури не відповідає потребам банківського сектора та економіки в цілому [1, с. 7–8; 1, с. 5–6].

Корпоративне управління – це загальний термін, як стверджують вчені Ф. Нойбауер та А. Ланк [3]. Термін включає конкретні питання, породжені складними взаємодіями між внутрішніми та зовнішніми суб'єктами, при-

сутніми в корпоративному середовищі (вище керівництво, акціонери, ради директорів, інші корпоративні зацікавлені сторони тощо). Термін «управління» визначається Оксфордським кишеньковим словником сучасної англійської мови як «дія чи спосіб управління» [4]; в архаїчному розумінні цього терміна він пояснюється як «впливання». Зазвичай управління стосується того, як щось регулюється, тоді як «керувати» означає: адмініструвати, спрямовувати, наказувати, контролювати, панувати, правити, наглядати. Основою цих пояснень загальних термінів «управління» та «керування» є ідея керівництва та контролю. Отже, специфічний термін «корпоративне управління» стосується способу управління та контролю компанії.

Практику корпоративного управління можна проаналізувати з п'яти різних точок зору, визначених Л. Ван ден Бергем та С. Каршоном [5]. Корпоративне управління можна розуміти:

- на рівні ради директорів;
- на рівні так званого «трикутника корпоративного управління», що складається з менеджерів, ради директорів та власників;
- з точки зору прямих зацікавлених сторін компанії – працівників, постачальників та замовників;
- з точки зору непрямих зацікавлених сторін компанії – уряду, навколишнього середовища та суспільства в цілому;
- із всеохоплюючого світового кута, що пояснює економічну та правову системи, крім культури, цінностей та норм, на основі яких побудована організація.

А.М. Костюк [6] зазначає, що, як і багато інших послуг, банківський бізнес нині стає все більш глобальним, доказом цього є операції на міжнародному фінансовому ринку та операції з корпоративними та приватними клієнтами, які останнім часом все частішають.

Основною метою корпоративного управління має бути забезпечення інтересів зацікавлених сторін відповідно до суспільних інтересів на постійній основі. Серед зацікавлених сторін, особливо щодо роздрібних банків, інтерес акціонерів буде другорядним стосовно інтересів вкладників.

Корпоративне управління визначає поділ повноважень та обов'язків, за допомогою яких діяльність і справи банку здійснюються його правлінням та вищим керівництвом, та виражається у тому числі, що вони можуть встановити стратегію та цілі банку; добирати та контролювати персонал; здійснювати банківську діяльність на щоденній основі; захищати інтереси вкладників, виконувати зобов'язання акціонерів та враховувати інтереси інших визнаних зацікавлених сторін; узгоджувати корпоративну культуру, корпоративну діяльність та поведінку з очікуванням того, що банк буде працювати безпечно та надійно, з доброчесністю та відповідно до чинних положень та законодавства; встановлювати та вести контрольні функції банку.

Варто приділити увагу Методичним рекомендаціям щодо організації корпоративного управління в банках України від 3.12. 2018 р. № 814.

Особливе місце відводиться наглядовій раді, яка з органу, що задовольняла більшою мірою інтереси акціонерів, має перетворитися на основну складову банку, що несе його корпоративну відповідальність.

Так, наглядова рада має відповідати за стратегічне управління банком, що уособлює собою його безпеку та фінансову стійкість, відповідність законодавчим нормам, забезпечення власне ефективного корпоративного управління [7].

Також наглядова рада повинна створити комітети з питань аудиту, управління ризиками та комітет з питань винагороди. Ці комітети покликані допомогти в забезпеченні ефективної діяльності банку [7].

Загалом же система корпоративного управління банків поділяється на дві підсистеми – внутрішню та зовнішню. Відповідно, до внутрішньої підсистеми належать основні стейкхолдери – акціонери та менеджери, від яких, власне, і залежить постановка головної мети, яку банк планує досягти в розрізі системи корпоративного управління. Також акціонерами та менеджерами визначаються принципи дії внутрішніх механізмів корпоративного управління.

Ефективність внутрішніх механізмів у рамках внутрішньої підсистеми залежить від рівня концентрації власності та контролю. У свою чергу, до зовнішньої підсистеми входять інші стейкхолдери, де основна роль відводиться кредиторам банків та регулюючим органам. Відповідно до цього ефективність зовнішніх механізмів у системі корпоративного управління залежить від економіко-правових чинників розвитку країни. Разом внутрішні та зовнішні механізми здатні як доповнювати, так і компенсувати одне одного залежно від відносної підтримки приватної та державної ініціативи (рис. 4.6).



Рис. 4.6. Схема системи корпоративного управління в банку
Джерело: складено авторами на основі [8].

На підставі вищезазначеного можна виокремити ключових гравців, від яких залежить робота банку:

– регуляторні та наглядові агентства – встановлюють регуляторні межі, включаючи обмеження на концентрацію ризику та інші параметри

управління ризиком у банківському секторі, відстежують його фінансову життєздатність і ефективність, перевіряють відповідність регуляторним положенням. В Україні цю роль покладено на Національний банк України;

– акціонери – мають право призначати відповідальних менеджерів за процес корпоративного керівництва;

– Рада Національного банку – організовує політику управління ризиками та інші типи банківської політики, визначає стратегічні напрями в діяльності банків;

– головні менеджери – організація механізмів роботи банку в операційний час з метою досягнення максимальної ефективності, вони мають відповідати певним професійним вимогам, які водночас передбачають дотримання етичних норм, наявність досвіду і компетентності для управління банком;

– внутрішній аудит і аудиторський комітет – здійснення незалежної оцінки щодо відповідності банку внутрішнім системам контролю, перевіряє здійснення практики бухгалтерського обліку;

– зовнішній аудит – дають незалежну оцінку політиці управління ризиками банками;

– інвестори/вкладники – головний ресурс банку; наполягають на розкритті всієї необхідної інформації з метою максимального захисту своїх інвестицій;

– рейтингові агентства і засоби масової інформації – є головним інформатором суспільства щодо стану тієї чи іншої банківської установи та підкреслюють ризики певного банку [9].

Головними індикаторами, які свідчать про ефективність системи корпоративного управління в банках, виступають показники прибутковості та рентабельності діяльності.

За результатами 2014–2017 рр. фінансовий результат діяльності банків був негативний. У 2018 р. банківська система впрямше за аналізований період отримала прибуток у розмірі 22339 млн грн при тенденції кількісного зменшення банків. Отримані результати зростання чистого прибутку у 2019 р. підтверджуються тим фактом, що темпи зниження доходів склали 51,71 % порівняно з 2018 р. (рис. 4.7).

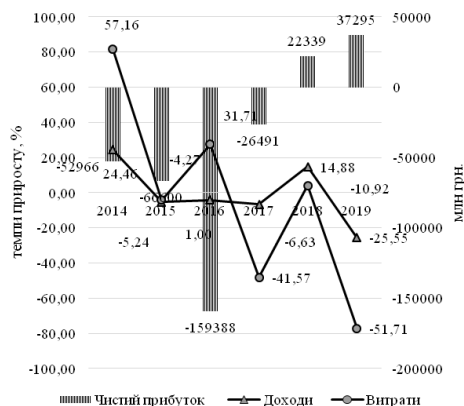


Рис. 4.7. Динаміка темпів приросту доходів та витрат банків України у 2014–2019 рр.
Джерело: розраховано автором за матеріалами [10].

За рейтингом надійності у 2020 р. виокремлено такі банки: Райффайзен банк Аваль (Raiffeisen Bank, Австрія), Креді Агріколь Банк (Credit Agricole, Франція), Укрсиббанк (BNP Paribas Group, Франція), Сітібанк (Україна) (Citibank, США), ІНГ Банк Україна (ING Group, Нідерланди), Ощадбанк (державний), Укресімбанк (державний), Укргазбанк (державний), ПроКредит Банк (ProCredit Bank, Німеччина), Кредобанк (РКО Bank Polska, Польща), ОТП Банк (OTP Bank, Угорщина), ПУМБ (СКМ Фінанс, Україна), ПриватБанк (державний), Правекс-банк (Intesa Sanpaolo, Італія), Альфа-Банк (ABN Holdings, Люксембург), Таскомбанк (Сергій Тигипко, Україна) [11]. Можна зробити висновок, що до більш надійних банків відносять банки з державною формою власності та банки іноземних груп.

Найбільш прибуткові та збиткові банки України наведено у табл. 4.8.

Таблиця 4.8

Топ найбільш прибуткових та збиткових банків України у 2019 р.

Банк	Прибуток, млн грн	Банк	Збиток, млн грн
Приватбанк	27427,08	Укрсоцбанк	-1091,8
Райффайзен Банк Аваль	3503,87	Правекс Банк	-50,5
Укресімбанк	2269,86	Банк Кредит Дніпро	-45,0
Укрсиббанк	2073,02	МістоБанк	-23,8
ПУМБ	1993,92	Комінвестбанк	-22,1
ОТП Банк	1938,54	Скай Банк	-20,6
Сітібанк	1553,64	Аркада	-17,1
АльфаБанк	1487,19	Альпарі Банк	-15,8
КредіАгріколь Банк	1332,28	Юнекс Банк	-6,1
Промінвестбанк	1096,31	Український банк реконструкції та розвитку	-0,9

Джерело: розраховано автором за матеріалами [11].

Для взаємовідносин зі стейкхолдерами має важливий вплив визначення банків за депозитами клієнтів банків, які є привілейованими для їх розміщення (табл. 4.9).

Таблиця 4.9

ТОП-10 великих банків за депозитами домашніх домогосподарств та корпоративного бізнесу у 2019 р., млн грн

Банк	Депозити домашнім домогосподарствам		Банк	Депозити корпоративному бізнесу	
	усього	у тому числі на вимогу		усього	у тому числі на вимогу
Приватбанк	159561	40 457	Ощадбанк	73 932	29 167
Ощадбанк	74 603	17 452	Укресімбанк	64 568	54 224
Укресімбанк	23 833	6 785	Укргазбанк	42 301	23 044

Закінчення табл. 4.9

Банк	Депозити домашнім домогосподарствам		Банк	Депозити корпоративному бізнесу	
	усього	у тому числі на вимогу		усього	у тому числі на вимогу
Райффайзен Банк Аваль	18 342	12 188	Приватбанк	39 875	19 827
Альфа-Банк	17 642	3 156	Райффайзен Банк Аваль	29 214	25 317
Укргазбанк	15 603	3 688	УкрСиббанк	22 096	19 662
Укрсоцбанк	15 315	4 481	СітіБанк	19 071	18 537
ПУМБ	14 341	3 815	ПУМБ	18 460	12 578
УкрСиббанк	11 849	10 170	Кредіі Агріколь Банк	18 294	10 380
ОТП Банк	9 142	6 789	Альфа-Банк	13 573	5 998

Джерело: складено автором за матеріалами [11; 12].

Слід зазначити, що рівень проблемних кредитів у банківській системі перевищив 50 %. Банки зіткнулися з курсовою проблемою – вони змушені повертати термінові валютні депозити, тоді як платоспроможність клієнтів за валютними кредитами стрімко знижується. У підсумку банки змушені піднімати ставки по валютних кредитах, звертатися на міжбанківський ринок або залучати кошти в материнських структур [13].

ТОП-10 великих банків за кредитами домашніх домогосподарств та корпоративного бізнесу в 2019 р. наведено у табл. 4.10.

Таблиця 4.10

ТОП-10 великих банків за кредитами домашніх домогосподарств та корпоративного бізнесу у 2019 р., млн грн

Банк	Кредити домашнім домогосподарствам		Банк	Кредити корпоративному бізнесу	
	Усього	у тому числі у валюті		Усього	у тому числі у валюті
Приватбанк	25 099	3 008	Ощадбанк	63 205	26 026
Укрсоцбанк	10 061	7 052	Укрексімбанк	56 845	43 334
Альфа-Банк	5 642	746602	Сбербанк	38 636	34 469
ОТП Банк	5 441	2 158	Приватбанк	32 076	2 090
УкрСиббанк	4 049	1 641	Райффайзен Банк Аваль	25 551	4 649
ПУМБ	3 650	158	Альфа-Банк	20 790	16 705
Райффайзен Банк Аваль	3 558	179	Промінвестбанк	19 804	16 536
Ощадбанк	3 347	85	Укргазбанк	19 776	7 965
А-Банк	2 371	66	ПУМБ	19 723	11 954
Кредобанк	2 357	89	УкрСиббанк	15 144	2 644

Джерело: складено автором за матеріалами [11; 12].

За рівнем фінансової стійкості рейтингову оцінку проводить Міністерство фінансів України, також Національний банк України публікує дані щодо індикаторів фінансової стійкості банківської системи. Основні індикатори фінансової стійкості (ІФС) банківської системи за 2014–2019 рр. подано у табл. 4.11.

Таблиця 4.11

**Основні індикатори фінансової стійкості банківської системи
за 2016–2019 рр., %**

№	Показник	2016	2017	2018	2019
I1	Співвідношення регулятивного капіталу до зважених за ризиком активів (H2)	12,69	16,10	16,52	20,31
I2	Співвідношення регулятивного капіталу 1 рівня до зважених за ризиком активів	8,96	12,12	10,43	14,13
I3	Співвідношення недіючих кредитів без урахування резервів до капіталу	89,37	70,18	56,09	25,14
I4	Співвідношення недіючих кредитів до сукупних валових кредитів	30,47	54,54	53,19	49,10
I6	Норма прибутку на активи	-12,47	-1,76	4,99	5,55
I7	Норма прибутку на капітал	-122,17	-15,34	45,30	40,85
I8	Співвідношення процентної маржі до валового доходу	45,94	50,20	50,53	44,73
I9	Співвідношення непроцентних витрат до валового доходу	60,91	76,14	47,06	49,31
I10	Співвідношення ліквідних активів до сукупних активів	48,53	53,94	52,23	74,23
I11	Співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань (H6)	92,09	98,37	92,36	94,68
I12	Співвідношення чистої відкритої позиції в іноземній валюті до капіталу	118,88	89,61	131,4	29,91

Джерело: складено автором за матеріалами [15].

Якщо розглядати основні ІФС, то слід звернути увагу на показник I3 та I4. Як бачимо, за даними табл. 4.11, спостерігається зниження показника співвідношення недіючих кредитів без урахування резервів до капіталу. Показник співвідношення недіючих кредитів до сукупних валових кредитів мав тенденцію до зменшення і на 01.01.2020 р. становив 49,10 %. Причинами, що призвели до появи проблемних активів у банківській системі, є девальвація гривні, яка призвела до номінального перерахунку проблемних кредитів та реального зниження фінансового стану позичальників; анексія Криму та заборона діяльності банків на території Криму і АТО [14].

Міністерство фінансів України публікує рейтинг банків за їх стресо-стійкістю (табл. 4.12).

Таблиця 4.12

Рейтинг фінансової стійкості банків за четвертий квартал 2019 р.

Банк	Загальний рейтинг	Стресо-стійкість	Лояльність вкладників	Оцінка аналітиків	Рейтинг за депозитами фізичних осіб
Райффайзен банк Аваль	4,84	4,7	5	4,82	5
Укрсиббанк	4,62	4,3	5	4,64	8
Креді Агріколь Банк	4,59	4,8	4,3	4,73	13
ОТП Банк	4,45	4,1	4,8	4,56	9
ПрокредитБанк	4,18	3,8	4,3	4,56	15
Укргазбанк	4,12	3,3	4,4	4,38	4
Приватбанк	4,11	3,8	4,4	4,29	1
КредоБанк	4,06	3,7	4,2	4,56	14
Ощадбанк	3,94	3,2	4,7	4,2	2
ПУМБ	3,90	3,4	4,6	3,84	7

Джерело: складено автором за матеріалами [16].

Як бачимо, у таблиці наведено рейтинги, які відрізняються між собою, тому зазначимо, що результат, який ми прагнемо отримати від проведення дослідження, багато в чому залежить не тільки від факторів впливу, а й від того, як саме, за допомогою яких методик проводиться дослідження. Отже, можемо зробити висновки про те, що поведінка стейкхолдерів залежить від позиціонування банку за різними індикаторами на ринку фінансових послуг.

Ефективність системи корпоративного управління та взаємовідносини зі стейкхолдерами залежить від діючої системи корпоративної соціальної відповідальності. В Україні для оцінки банківського сектора застосовується індекс прозорості, який здійснює оцінку веб-сайтів компаній на предмет розкриття інформації та діяльності у сфері корпоративної соціальної відповідальності за 4 основними критеріями: звітність; зміст; навігація; доступність.

Розраховується рейтинг управління корпоративною репутацією «Репутаційні активісти» від журналу «Бізнес», Агенства PR-Service та Noks Fishes, що відображає репутацію банківських установ згідно із соціальною орієнтованістю та позиціями (табл. 4.13).

Таблиця 4.13

**Рейтингування банківських установ
відповідно до репутаційних активістів 2019 р.**

№	Банківська установа	Репутаційна стабільність	Іміджевий капітал КСВ	Медіа активність	Інноваційний підхід	Антикризова стійкість	Середній бал
1	Альфабанк Україна	37,11	38,33	37,89	37,56	36,67	187,56
2	Укрсиббанк	30,50	37,00	39,50	35,25	35,25	177,50
3	Приватбанк	33,11	31,33	32,11	34,22	34,22	165,00
4	Райффайзен Банк Аваль	35,56	33,33	33,33	30,33	30,33	162,89
5	Форвард Банк	33,67	33,00	30,00	33,00	31,33	161,00
6	Креді Агріколь	29,00	32,60	29,40	31,00	28,20	150,20
7	Кредобанк	34,33	28,80	27,67	28,80	29,80	149,40
8	ПУМБ	31,00	28,13	28,00	26,25	26,38	139,75
9	Універсалбанк	24,33	28,33	26,67	28,67	29,33	137,33
10	Ідея банк	27,67	27,33	27,00	26,67	26,67	135,33

Джерело: складено автором з використанням матеріалів [15].

Таким чином, процес використання корпоративної соціальної відповідальності у відносинах банку зі стейкхолдерами, має передбачати такі заходи:

- створення сприятливої корпоративної культури;
- формування ефективної системи матеріальних та нематеріальних стимулів персоналу банку;
- інвестиції в навчання та підвищення кваліфікації персоналу;
- формування прозорої системи роботи банку, забезпечення достатнього рівня підзвітності перед акціонерами та іншими основними стейкхолдерами;
- надання якісних та конкурентоспроможних послуг клієнтам, професійне обслуговування, проведення роботи з інформування стосовно надаваних послуг;
- виконання нормативних вимог НБУ, вчасне подання звітності, виконання вимог за договорами рефінансування тощо;
- сумлінне ведення бухгалтерського обліку, дотримання законодавства, вчасна сплата податків;
- тісна взаємодія з акціонерами, вчасна виплата дивідендів тощо;
- забезпечення високої якості корпоративного управління;
- належне управління фінансовими та нефінансовими ризиками;
- дотримання правил сумлінної конкуренції, виконання зобов'язань за всіма договорами вчасно і в повному обсязі.

Проміжні прояви взаємодії банків зі стейкхолдерами на засадах корпоративної соціальної відповідальності полягають у такому: поліпшення

управління завдяки запобіганню ризикам; поліпшення репутаційного менеджменту; маркетингових показників; краща мотивація співробітників; поліпшення доступу до капіталів та лояльності інвесторів; кращий діалог з партнерами, регулятором, урядовими структурами та експертними організаціями; зростання інвестиційної привабливості та надійності банку; збільшення довіри вкладників, інвесторів; зростання мотивації персоналу, зменшення плинності, рекрутинг найкращих працівників.

Отже, сучасний банк – це не тільки інститут фінансового ринку, що формує та розподіляє кредитні ресурси для отримання максимального прибутку, а також фінансова установа на ринку фінансових послуг, для якої соціальна роль та репутація у суспільних економічних відносинах стають першочерговими критеріями забезпечення їх конкурентної позиції.

Корпоративний устрій є невід’ємною складовою моделі бізнесу сучасного банку. Налагоджене корпоративне управління забезпечує інвестиційну привабливість банку. Особливо актуальна реалізація інтересів держави як власника банків, ураховуючи їх питому вагу в активах, ресурсах і капіталі банківської системи України. Від організації та управління залежить ефективна реалізація стратегії бізнесу будь-якої корпорації, а наявність достатніх фінансових і матеріальних ресурсів не гарантує від провалу за слабкої культури управління (процесами і ризиками).

Аналіз сучасного стану розвитку банківської системи надав можливість виокремити проблеми, що стримують її розвиток. Наведена ситуація зумовлена взаємовідносинами держави як зовнішнього стейкхолдера та банків. Проблема полягає у тому, що банки, складаючи основу фінансової системи та фактично являючи собою підприємства, зацікавлені у забезпеченні дотримання своїх інтересів, а держава діє в інтересах усього суспільства, тому банки фактично мають подвійний захист: з одного боку, їх ефективна діяльність є гарантом стійкості банківської системи, а з іншого, – вони є підприємствами, інтереси яких також мають захищатися державою.

До завдань узгоджувального регулювання банківської діяльності слід віднести забезпечення єдиного організаційного, нормативного, інформаційного та методичного простору для узгодження інтересів держави та банківського бізнесу під час регулювання.

Визначено, що ефективність внутрішніх механізмів у межах внутрішньої підсистеми залежить від рівня концентрації власності та контролю. У свою чергу, до зовнішньої підсистеми входять інші стейкхолдери, де основна роль відводиться кредиторам банків та регулюючим органам. Відповідно до цього ефективність зовнішніх механізмів у системі корпоративного управління залежить від економіко-правових чинників розвитку країни. Разом внутрішні та зовнішні механізми здатні як доповнювати, так і компенсувати одне одного залежно від відносної підтримки приватної та державної ініціативи.

Список використаної літератури

1. Коваленко В.В. Проблеми становлення та розвитку банківської системи України / В.В. Коваленко // Актуальні питання функціонування фінансового ринку в умовах кризових явищ світової економіки: зб. м-лів II Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (м. Одеса 20–21 квітня 2017 р.). – Одеса: ОНЕУ, 2017. – С. 7–13.
2. Міщенко В.І. Банківська система України: проблеми становлення та розвитку. / В.І. Міщенко, С.В. Науменкова // Фінанси України. – 2016. – №5. – С. 7–33.
3. Neubauer, F. Family business: Its governance for sustainability / F. Neubauer, A. Lank, 1998.
4. Оксфордський кишеньковий словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.emmabowey.co.uk/reader/970588-SMIQWGM-JGL/>
5. Van den Berghe L. The global history of corporate governance: an introduction / L. van den Berghe and S. W. M. Carchon, 2002.
6. Костюк А.Н. Корпоративное управление в банке: монография / А.Н. Костюк. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 332 с.
7. Методичні рекомендації щодо організації корпоративного управління в банках України від 3.12. 2018р. № 814 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/vr814500-18#n13>
8. Головіна Я.С. Корпоративне управління в банках України: дис. ... канд. екон. наук. Одеський національний економічний університет / Я.С. Головіна. – Одеса, 2011. – 214 с.
9. Заварихін Н.М. Удосконалення корпоративного управління в банках. / Н.М. Заварихін // Дело и сервис. – 2002. – №4. – С. 35–39.
10. Доходи і витрати банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#4>
11. Рейтинг надійних банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://forinsurer.com/rating-banks>
12. ТОП 20 надійних банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://nv.ua/finance/top-20-samyh-nadezhnyh-bankov-ukrainy-polnaya-versiya-reytinga-nv-50014988.html>
13. Tetiana Bolgar. Forecasting the level of financial security of the country (on the example of Ukraine) / Józef Antoni Haber, Alina Bukhtiarova, Svitlana Chorna, Olesia Iastremska // *Investment Management and Financial Innovations*. – 2018. – 15(3). – P. 304–317; doi:10.21511/imfi.15(3).2018.25
14. Коваленко В. Конкурентоспроможність банків у сучасних умовах розвитку фінансового ринку / В. Коваленко, Т. Болгар, О. Євтушенко, З. Пестовська // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – Харків.: ДВНЗ УБС, 2019. – № 29. – Т. 2. – С. 3–12 ; doi: <https://doi.org/10.18371/fcaptv.v2i29.171731>
15. Статистика індикаторів фінансової стійкості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial#4fsi>

4.3. Фінансова безпека банків: теоретичний та практичний аспекти

Сучасний банк є головним фінансовим посередником, який забезпечує кредитами підприємницьку діяльність та соціальні потреби населення. Банк, функціонуючи у сфері обміну, активно впливає на всі стадії суспільного відтворення, стан забезпечення суб'єктів економіки необхідними кредитними ресурсами. Від того наскільки ефективною та безпечною буде діяльність банку залежатиме рівень отримуваного прибутку, рівень задоволеності інтересів клієнтів та економічний розвиток країни.

Ефективне функціонування банківського сектора національної економіки з метою організації безперервного руху акумульованих фінансових ресурсів, їх розподілу і перерозподілу в інтересах усіх без винятку економічних агентів, забезпечення його поступального і стійкого розвитку, зниження криміналізації, унеможливлення використання його для відмивання брудних грошей і фінансування тероризму неможливі без дотримання високого рівня його фінансової безпеки.

Банківська діяльність завжди пов'язана з ризиком, можливим витоком інформації, наявністю внутрішніх та зовнішніх загроз. Тому питання забезпечення безпеки банків є дуже актуальним. Тому що основною причиною поточної глобальної економічної кризи і епіцентром подій є світова фінансова система, то саме її нестабільність, прорахунки і масштаби операцій на світових фінансових ринках призвели до того, що економічна криза охопила всі країни. Банківська система є основною складовою фінансової системи, тому питання фінансової безпеки банків виходять сьогодні на перший план.

Глобалізаційні та інтеграційні процеси, впровадження новітніх інформаційних технологій, посилення конкуренції в банківській сфері, відсутність всебічної нормативно-правової регламентації банківської діяльності, нерозвиненість вітчизняних фінансових ринків, зростання економічної злочинності зумовлюють появу нових викликів і загроз фінансовій безпеці банківського сектора. Крім того, сьогодні відсутні обґрунтована концепція і стратегія забезпечення фінансової безпеки, єдині методичні підходи до оцінки її рівня. Тому питання забезпечення фінансової безпеки набувають першочергового значення, потребують адекватного теоретичного осмислення і розробки практичного інструментарію.

Під безпекою банку у загальному вигляді розуміють стан захищеності інтересів власників, керівництва і клієнтів банку, матеріальних цінностей та інформаційних систем від внутрішніх та зовнішніх загроз [1].

Існують різні погляди вчених щодо трактування поняття безпеки банків. М. Зубок розглядає її як стан стійкої життєдіяльності, за якого забезпечується реалізація мети банку та основних його інтересів, захист від внутрішніх і зовнішніх дестабілізуючих факторів незалежно від умов функціонування, властивість своєчасно й адекватно реагувати на всі нега-

тивні прояви внутрішнього та зовнішнього середовища банку; здатність протистояти різним посяганням на власність, діяльність та імідж банку, створювати ефективний захист від внутрішніх і зовнішніх загроз [2, с. 7].

На думку М. Шурпакова, банківська безпека є одним із основних елементів банківського менеджменту і тому передбачає організацію заходів із запобігання можливим загрозам діяльності банку [3]. З. Сороківська визначає безпеку банку як систему заходів, спрямованих на захист та раціональне використання сукупності ресурсів, що є у розпорядженні банківської установи, з метою запобігання загрозам його діяльності задля максимального отримання прибутку [4, с. 405].

Виходячи із наведених вище трактувань сутності безпеки банку, доходимо висновку, що задля забезпечення фінансової стійкості банків її слід розглядати з позиції фінансової безпеки банку. Враховуючи те, що банківська система України має дворівневу структуру, то, відповідно, фінансову безпеку банку слід розглядати на двох рівнях. Перший – з точки зору фінансових наслідків діяльності для країни в цілому та окремих клієнтів і контрагентів. Другий – з точки зору недопущення та відвернення явних і потенційних загроз фінансовому стану усієї банківської системи країни, Національному банку України та вітчизняним банкам [5, с. 11].

Слід зазначити, що мінімізація збитків за рахунок ефективного управління ризиками пов'язана з більш глобальним завданням збереження контролю за власністю та збільшення капітальної бази, що, у свою чергу, пов'язано зі специфічною діяльністю захисту інтересів акціонерів банківської установи – фінансова безпека у цьому аспекті являє собою корпоративну безпеку банку. Захист інтересів акціонерів від недоброчинного поглинання банку, виводу його активів, фіктивного банкрутства, неринкової конкуренції та інших кримінальних загроз виступає важливим завданням корпоративного управління, спрямованого на зростання бізнесу. Значний збиток капіталізації завдають неефективна система менеджменту, зловживання службовим становищем вищого керівництва банківської установи. Протистояння зазначеним внутрішнім і зовнішнім загрозам стійкому розвитку банківської установи та зростанню її вартості виступає важливою умовою забезпечення корпоративної безпеки, що є основною складовою загальної фінансової безпеки банку.

У науковій праці [6, с. 8] фінансову безпеку визначено через забезпечення фінансової стійкості, а саме: під фінансовою стійкістю банку слід розуміти його здатність у динамічних умовах ринкового середовища протистояти дії негативних зовнішніх та внутрішніх чинників, забезпечуючи надійність збереження та повернення вкладів юридичних та фізичних осіб, захищати інтереси акціонерів та своєчасно виконувати власні зобов'язання з метою забезпечення фінансової безпеки держави [6, с. 8].

Вітчизняні науковці у своїх працях відзначають, що забезпечення фінансової безпеки банківської діяльності має виходити із формування нової філософії її досягнення на концептуальній основі (табл. 4.14).

Таблиця 4.14

Елементи формування нової філософії фінансової безпеки банків

Елемент	Характеристика
Етимологічне джерело	Безпека – система заходів, що забезпечує захищеність інтересів власників, клієнтів, працівників та керівництва банку від зовнішніх і внутрішніх загроз
Онтологічна сутність	Процес досягнення стану захищеності фінансових інтересів банку, що виявляються в ході реалізації його статутних цілей і завдань, полягає в створенні сприятливих умов для реалізації всіх передбачених статутом видів банківської діяльності. Рівень забезпечення фінансової безпеки банку визначається загальноприйнятими критеріями його надійності, а також іншими показниками, що характеризують його здатність протистояти різним негативним явищам
Гносеологія дослідження	Загальнометодологічні положення вивчення фінансових відносин, зовнішніх та внутрішніх загроз, їх структурування
Поняття	Сукупності умов, за яких потенційно небезпечні для фінансового стану комерційного банку дії чи обставини, відвернено чи зведено до такого рівня, за якого вони не здатні завдавати шкоди встановленому порядку функціонування банку, збереженню й відтворенню його майна та інфраструктури і перешкоджати досягненню банком статутних цілей; стан захищеності фінансових інтересів комерційного банку, його фінансової стійкості, а також середовища, у якому він функціонує
Генеральна мета	Забезпечення фінансово стійкого функціонування банку та уникнення загроз його безпеці, захист законних інтересів банку від протиправних посягань, охорона життя і здоров'я персоналу, недопущення крадіжок фінансових ресурсів та матеріально-технічних засобів, знищення майна і цінностей, розголошення, втрати, витоку службової інформації
Суб'єкти	Держава, Національний банк України, банки, партнери і клієнти банків, служби безпеки банків
Об'єкти	Персонал банку, фінансові ресурси, матеріальні цінності, новітні технології, інформаційні ресурси
Завдання	Прогнозування, виявлення і подолання загроз, віднесення інформації до категорії обмеженого доступу; створення механізму та умов для оперативного реагування на загрози безпеки, максимально можливої локалізації загроз, що завдані фізичними та юридичними особами
Принципи	Комплексність, своєчасність, безперервність, активність, законність, економічна доцільність, взаємодія і координація, удосконалення, централізація управління, законності, багатомірності, дотриманості максимально допустимого рівня транспарентності
Методи	Управління ризиками, резервування, внутрішній контроль, оцінка та аналіз

Джерело: [5, с. 13; 7, с. 261; 8, с. 57].

Основним напрямом зміни філософії фінансової безпеки банків має стати в першу чергу зміна сприйняття самої фінансової безпеки як елемента управління банком, який дозволяє забезпечити фінансово стійке його функціонування та виникнення кризових ситуацій. Отже, забезпечення фінансової безпеки банків спрямоване на досягнення їх стійкого функціонування та розвитку що, у свою чергу, передбачає захист фінансових інтересів банків, кредиторів, позичальників та економіки в цілому.

Однією із складових фінансової безпеки банків є система її забезпечення. На основі аналізу фахової економічної літератури пропонуємо виділяти такі підсистеми забезпечення фінансової безпеки банків (табл. 4.15).

Таблиця 4.15

Підсистеми забезпечення фінансової безпеки банків

Підсистема забезпечення	Характеристика
Фінансове забезпечення	Зовнішні та внутрішні джерела формування фінансових ресурсів для задоволення потреб банку
Нормативно-правове забезпечення	Сукупність нормативно-правових актів, що регулюють фінансову діяльність банку
Інформаційно-аналітичне забезпечення	Сукупність зовнішніх та внутрішніх інформаційних потоків, необхідних для здійснення аналізу, планування і підготовки ефективних управлінських рішень
Методичне забезпечення	Система аналітичних прийомів та способів оцінки рівня фінансової безпеки банку з урахуванням внутрішніх взаємозв'язків та взаємозалежностей між складовими фінансової безпеки
Кадрове забезпечення	Персонал, необхідний для забезпечення управління фінансовою безпекою банку
Техніко-технологічне забезпечення	Комплекс програмно-технічних засобів, що сприяють управлінню фінансовою безпекою банку

Джерело: складено авторами за матеріалами [8–11].

Процес забезпечення фінансової безпеки банків вимагає здійснення інформаційно-аналітичної роботи, результати якої є необхідною умовою для впровадження моніторингу, оцінки рівня та аналізу факторів, що впливають на рівень його фінансової безпеки. Функціонування системи інформаційно-аналітичного забезпечення є обов'язковим для правильної та оперативної оцінки рівня фінансової безпеки банку, прогнозування можливих внутрішніх та зовнішніх загроз, дотримання достатності фінансових ресурсів для своєчасного виконання зобов'язань.

Фінансова безпека банків обумовлюється двома групами факторів, що впливають на стабільність банків. До **зовнішніх факторів** віднесено:

– економічні: стійкість національної валюти; рівень інфляції; інвестиційний клімат; присутність іноземного капіталу на ринку банківських послуг;

- нормативно-правові: законодавча база, рівень податкового обліку, спрямованість державної політики, рівень банківського нагляду;

- соціальні: довіра населення до банків.

До *внутрішніх факторів* віднесено:

- комерційні: позиція банку на ринку, якість співробітництва з кредитором, дебіторами та клієнтами, концентрація частки активів і прибуткових вкладів у розпорядженні одного банку, конкурентне середовище;

- організаційні: організаційна структура банку, асортимент банківських послуг, рівень спеціалізації банку;

- кадрові: рівень кваліфікації керівництва, рівень освіти працівників, якість кадрового менеджменту, методи прийняття управлінських рішень;

- технологічно-інформаційні: сучасний рівень технологій, рівень забезпечення інформацією; забезпечення ІТ-технологіями, ступінь захищеності інформації;

- фінансові: фінансова стратегія банку, рівень доходності та прибутковості, забезпеченість власним капіталом, спроможність виконання власних зобов'язань, структура активів та їх ліквідність, рівень рентабельності банку, дотримання встановлених показників ліквідності банку, норма прибутку на власний капітал.

Рівень фінансової безпеки і сукупність конкурентних переваг зумовлюється ефективністю управління комерційним банком фінансовими потоками. При цьому акумулювання і розміщення фінансових ресурсів мають здійснюватися за узгоджених дій всіх підрозділів банку, інтеграції його бізнес-процесів.

Слід звернути на загрози, що викликають фінансову небезпеку для банків. М. Зубок загрозою безпеці банку вважає потенційно можливі або реальні дії зловмисників чи конкурентів, які здатні завдати банку матеріальної або моральної шкоди, що виявляються сукупністю факторів і умов та створюють небезпеку для нормального функціонування банку відповідно до його завдань та інтересів [2, с. 55–58].

А. Алавердов класифікує загрози безпеці банку за ознаками: цільової спрямованості (загроза розголошення конфіденційної інформації, майну і персоналу банку), джерела (з боку конкурентів, кримінальних структур і окремих зловмисників, неоявляючих співробітників банку), економічного характеру (загрози майнового і немайнового характеру), імовірності практичної реалізації (потенційні, що реалізуються, реалізовані) [12].

І. Крупка наголошує, що зміни внутрішнього і зовнішнього середовища діяльності банківського сектора зумовлюють появу різноманітних загроз, які зазвичай мають фінансово-економічний характер. Ці загрози виникають внаслідок недостатньої адаптації банківського сектора до постійних змін умов ринку; загальної неплатоспроможності суб'єктів господарювання; зростання злочинності; споживчого менталітету громадян; недостатнього правового регулювання банківської діяльності або професійного рівня частини керівного складу і працівників банків. При цьому він вважає, що нестабільність фінансового стану значної кількості вітчизняних банків є чи не основною загрозою економічній безпеці банківського сектора України [13, с. 170–171].

Отже, загроза – це можливість того що відбудеться явище, наслідки якого призведуть до погіршення стану. Явища можна класифікувати залежно від джерела потенційної небезпеки на три групи:

- 1) природні – тобто стихійні лиха чи інші природні катаклізми;
- 2) технологічні – пов’язані зі збоями в технологічному процесі;
- 3) антропогенні – зумовлені злочинною чи недбалою діяльністю людини.

Загрози фінансовій безпеці банку – це будь-які явища чи дії, настання яких може завдати банку шкоду фінансового (збитки, недоотримання доходів, втрата капіталу, пошкодження майна та ін.) і нефінансового (втрата довіри, зниження кредитного рейтингу, втрата клієнтів, контрагентів та ключових співробітників та ін.) характеру, сукупна дія яких може призвести до банкрутства банку [14, с. 56].

Л. Гребенюк запропонувала логіко-функціональну схему дії системи превентивного розпізнавання потенційних загроз та усунення ризиків фінансової безпеці банків (рис. 4.8).

У цьому випадку основна мета дії діагностики – передбачення можливих загроз та виконання головної функції «визначення потенційних проблем, до складу яких входять такі параметри, як ідентифікація проблеми, оцінка її масштабів, визначення факторів, що призвели до виникнення проблеми і можуть погіршити ситуацію» [14, с. 56].

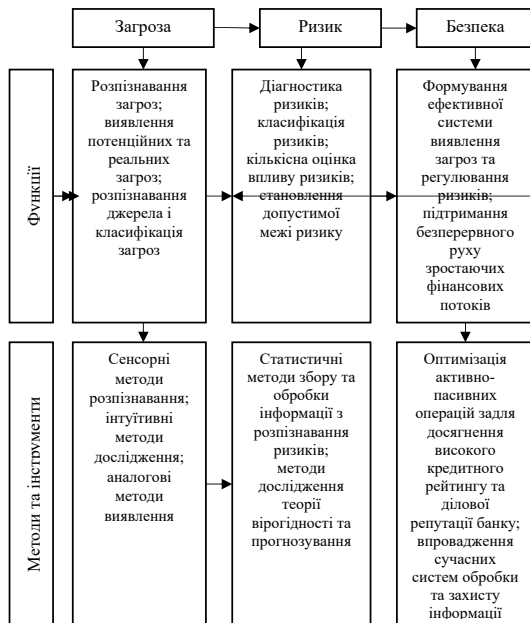


Рис. 4.8. Логіко-функціональна схема дії системи превентивного розпізнавання потенційних загроз та усунення ризиків фінансової безпеці банків
Джерело: [14, с. 56].

При цьому об'єктами превентивного розпізнавання потенційних загроз фінансовій безпеці виступають:

– загрози – фактори, що мають реалізацію у вигляді ризиків; фактори, що не формалізуються та не спричиняють збитку навіть без фактичної реалізації (чутки, паніка, негативні сподівання);

– ризики – показники, що чітко формалізуються та мають кількісну оцінку; вірогідність настання окремого ризикового явища: показники збитків, вимушених витрат, можливих надбань;

– безпека – виконання економічних нормативів та індикаторів фінансової стійкості; реалізація стратегії сталого розвитку; підтримання беззаперечної довіри до банку.

Слід зазначити, що у сучасних умовах банківського бізнесу, слід приділити увагу забезпеченню фінансової безпеки в умовах розвитку e-banking. У законодавчому полі нині немає чіткого визначення змісту категорії e-banking. У табл. 4.16 подано декілька концепцій розгляду цієї дефініції.

Таблиця 4.16

Підходи до трактування сутності категорії «електронний банкінг»

Автор	Зміст трактування категорії
I.B. Домінова [15]	Електронний банкінг – інноваційний спосіб здійснення банківських бізнес-процесів, сутність якого полягає у здійсненні банківських операцій та наданні широкого спектра послуг комерційних банків за допомогою електронних мереж
D. Bojan, S. Mutu, D. Paun [16]	Електронний банкінг – це повністю автоматичний сервіс для традиційних продуктів клієнтів банку на основі платформ інформаційних технологій
L.V. Kapinus, N.P. Skryhun [17]	Електронний банкінг – послуга банку, що передбачає дистанційне керування рухом фінансових коштів на картковому рахунку за допомогою електронних мереж і обладнання
M. Zaleska [18]	Електронний банкінг – процес заміни традиційної моделі обслуговування споживачів у відділенні банку шляхом дистанційних форм надання банківських послуг

Джерело: систематизовано авторами.

Набір заходів, спрямованих на вдосконалення механізмів державного регулювання e-banking, підвищення ефективності діяльності державної політики у забезпеченні експансії має бути сформований на основі таких положень.

По-перше, держава має стимулювати e-banking не взагалі, а вибірково. Політика з універсальним e-banking може призвести до надмірного скорочення числа банків і особливо регіональних банків, у тому числі малого та середнього бізнесу, що успішно працює з постійною клієнтурою.

По-друге, немає необхідності для створення моніторингу використання банками сучасних технологій.

По-третє, це необхідно для надання комерційним банкам методичної й консультативної допомоги для впровадження сучасної тех-

нології e-banking. Національний банк України повинен надавати методичну та консультативну допомогу в технологічних питаннях.

По-четверте, актуальна інформація сьогодні має сучасну інформаційну базу. Створення інформаційної бази із зазначених питань, важливе з багатьох точок зору, включаючи збереження конфіденційності інформації щодо намірів банків використовувати нові e-banking інструменти.

По-п'яте, створення додаткових фінансових стимулів до розвитку e-banking банків. З одного боку, додаткові стимули для використання e-banking технологій може стати прозора податкова політика, отримання доступу до привабливих ринкових сегментів, податкові вигоди продавця і покупця e-банкінгівських технологій.

Відповідно до Методики розрахунку рівня економічної безпеки Міністерства економіки України [19] (зараз Міністерство економічного розвитку і торгівлі України), що була розроблена з метою використання її органами виконавчої влади, науковими інститутами та іншими установами при визначенні рівня складових економічної безпеки для прийняття управлінських рішень щодо аналізу, відвернення та нейтралізації реальних і потенційних загроз національним інтересам у відповідній сфері.

У зазначеній методиці передбачено два індикатори стану банківської безпеки України: частка іноземного банківського капіталу в загальному обсязі банківського капіталу та обсяг кредитування банками реального сектора економіки у % до ВВП, динаміку цих показників за останні 6 років наведено у табл. 4.17.

Як свідчать дані, наведені у табл. 4.17, загрозу фінансовій безпеці банківської системи України становить зменшення частки обсягу кредитування банками реального сектора економіки, яка станом на 01.01.2020 склала 26 %, що на 13,7 % менше за аналогічний період 2018 р.

Таблиця 4.17

Динаміка показників фінансової безпеки банківської системи України за період з 2015 по 2019 рр.

Показник	Рік				
	2015	2016	2017	2018	2019
Обсяг кредитування банками реального сектора, млн грн	981627	998682	1016657	1073131	1033539
ВВП, млн грн	1979458	2383182	2982920	3558706	3974564
Обсяг кредитування банками реального сектора економіки, % до ВВП	49,59	41,91	34,08	30,16	26,00
Частка іноземного банківського капіталу в загальному обсязі банківського капіталу, %	34,8	48,6	38,05	38,98	36,03

Джерело: розраховано авторами за матеріалами [20;21].

Індикатори рівня фінансової безпеки банківського сектора економіки України підтверджують поступовий вихід із кризи (табл. 4.18). За даними табл. 4.18 можна зробити висновки, що співвідношення банківських кредитів та депозитів в іноземній валюті становило у 2019 р. 83,40 %, що перебуває в межах норми.

Таблиця 4.18

**Індикатори рівня фінансової безпеки банківського сектора України
за період 2015-2019 рр.**

Показник	Порогове значення	Рік				
		2015	2016	2017	2018	2019
Частка простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі кредитів, наданих банками резидентам України, %	50	22,1	30,5	56,45	53,10	49,10
Частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків, %	50	34,8	48,6	56,05	56,05	28,67
Рентабельність активів, %	1-1,15	-5,46	-12,6	-1,93	1,69	4,35
Співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань	90	93,0	95,76	98,2	98,2	98,4
Частка активів п'яти найбільших банків у сукупних активах банківської системи, %	50	51,5	57,0	55,6	55,0	65,17
Співвідношення банківських кредитів та депозитів в іноземній валюті, %	100	168,65	134,49	118,21	118,0	83,49
Співвідношення довгострокових (понад 1 рік) кредитів та депозитів, рази	3	3,9	4,13	3,90	3,90	2,85

Джерело: розраховано автором за матеріалами [20;21].

Частка простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі кредитів, наданих банками резидентам України, станом на 01.01.2020 становила 49,10 %, та зменшилася порівняно з 2018 р. на 4 %. Також усі інші індикатори фінансової безпеки перебувають у межах рекомендованих значень.

На рис. 4.9 наведено динаміку інтегрального показника фінансової безпеки банківської системи України.

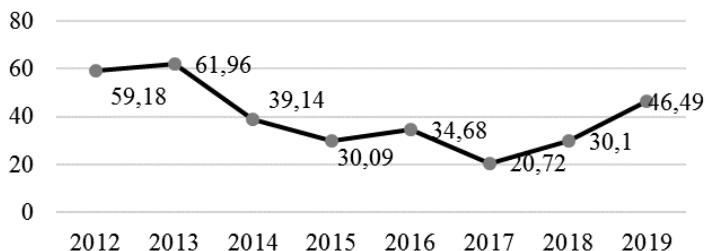


Рис. 4.9. Динаміка інтегрального показника фінансової безпеки банківської системи України, %

Джерело: розраховано авторами.

Наведені розрахунки підтверджують, що рівень безпеки в банківському секторі станом на 01.01.2020 р. підвищився порівняно з 2018 р. та склав 46,49%. У 2017 р. зазначений показник сягнув майже критичного рівня – 20,72 %.

З точки зору фінансової безпеки доцільним є дослідження показників, що характеризують участь банківської системи в розвитку реального сектора економіки (рис. 4.10).

Як свідчать дані, подані на рис. 4.10, співвідношення основних показників діяльності банків до ВВП має тенденцію до зменшення станом на 01.01.2020 р. порівняно з 2018 р., що свідчить про підвищену небезпеку для фінансової стійкості банків України.

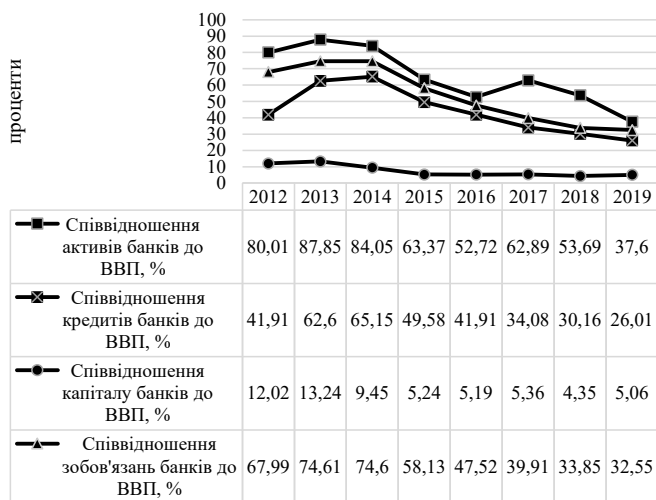


Рис. 4.10. Динаміка основних показників діяльності банків до ВВП за період 2012–2019 рр., %

Джерело: розраховано авторами за матеріалами [21–23].

Зовнішніми ключовими параметрами, через які опосередковується вплив на забезпечення фінансової безпеки банківського сектора України, є ключові макроекономічні показники, наведені у табл. 4.19.

Таблиця 4.19
Основні макроекономічні показники в Україні за період 2013–2019 рр.

Показник	Рік						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Реальний ВВП (до попереднього року, %)	108,1	96,7	104,8	142,2	125,2	119,3	111,68
Рівень інфляції, %	124,9	143,3	112,4	104,9	109,8	103,0	103,9
Грошова база, млрд грн	333,2	326,7	328,5	362,0	399,1	435,8	477,5
Грошова маса (М3), млрд грн	955,3	936,2	101,6	107,5	120,3	276,2	143,8
Грошовий мультиплікатор	2,86	2,86	3,09	2,96	3,1	2,94	2,85
Доходи населення, млрд грн	78,3	80,4	98,8	117,3	153,6	188,3	369,9

Джерело: розраховано авторами за матеріалами [23].

З даних, наведених у табл. 4.19, доходи населення впродовж 2013–2019 рр. демонструють тенденцію до зростання в національній валюті. У 2019 р. реальний ВВП скоротився на 4,65 %, рівень інфляції зріс на 0,9 %, що супроводжувалося погіршенням ринкових очікувань та якості доходів населення на тлі загострення воєнного конфлікту та підвищеного попиту на іноземну валюту.

У 2018 р. значення грошового мультиплікатора дещо зменшилося порівняно з 2018 р. – з 2,94 до 2,85, але це значення показника свідчить про поступове відновлення довіри до вітчизняних банків та зростання готовності фізичних і юридичних осіб розміщувати фінансові ресурси на депозитах у банках. Слід зазначити, що це зменшення істотно не вплинуло на рівень фінансової безпеки банків.

Отже, забезпечення фінансової стійкості банків слід розглядати з позиції фінансової безпеки. Фінансову безпеку розглянуто як сукупність умов, за яких потенційно небезпечні для фінансового стану комерційного банку дії чи обставини, попереджені чи зведені до такого рівня, за якого вони не здатні завдавати шкоди встановленому порядку функціонування банку, збереженню й відтворенню його майна та інфраструктури і перешкоджати досягненню банком статутних цілей; стан захищеності фінансових інтересів комерційного банку, його фінансової стійкості, а також середовища, у якому він функціонує. Визначено основну мету, об'єкти, суб'єкти, принципи, функції та завдання фінансової безпеки.

Визначено підсистеми забезпечення фінансової безпеки банків, а саме: фінансове забезпечення, нормативно-правове, інформаційно-аналітичне, методичне, кадрове та техніко-технологічне забезпечення.

Проаналізовано загрози фінансової безпеки, які розглянуто як зовнішні загрози, що формуються екзогенними факторами та внутрішні загрози, що формуються ендогенними факторами.

Згідно з Базельським комітетом банки мають приділяти більшу увагу проблемам, що пов'язані з підвищенням рівня певного виду ризику й регуляторних органів, дорозбудовувати принципи банківського нагляду з урахуванням специфіки е-банківських послуг. Адже сучасна сфера інформаційних технологій, що пов'язана з банками, характеризується ступенем високої невизначеності. Це пов'язано з технологічною основою всіх основних напрямів діяльності банку, а саме:

- внутрішні бізнеси-процеси. Серед безлічі електронних розв'язків у таких сферах, як бухгалтерський облік та операційні записи, робочі процеси, рентабельність і платоспроможність системи оцінки потрібно вибрати ті, які будуть працювати декілька років;

- зміцнення лояльності у відносинах із клієнтами. Прагнення, щоб надати клієнтам можливість використовувати різні електронні засоби взаємодії з мобільних телефонів, інтерактивне телебачення, електронні обладнання організації та інші перспективи, але вони мають бути доступними для клієнтів;

- робота з електронними приладами і платіжними системами для населення.

Тому, можемо констатувати, що відповідальність топ-менеджерів банку за правильні оцінки ефективності стратегічного ризику, моніторингу її рівня й моніторингу відповідних змін велика.

Встановлено, що загрозу фінансовій безпеці банківської системи України становить зменшення частки обсягу кредитування банками реального сектора економіки, яка станом на 01.01.2020 р. склала 26 %, що на 13,7 % менше, ніж у аналогічному періоді 2018 р.

Оцінювання рівня фінансової безпеки слід проводити за рівнем капітало-ресурсної, кредитно-інвестиційної, валютної безпеки та безпечного рівня доходів і витрат.

Список використаної літератури

1. Про банки і банківську діяльність: Закон України, прийнятий Верховною Радою України від 7.12.2000 р. №2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>
2. Зубок М.І. Безпека банківської діяльності: навч. посібник. / М.І. Зубок. – К.: КНЕУ, 2002. – 190 с.
3. Шурпаков В.А. Проблемы методологии анализа банковской безопасности [Електронний ресурс] / В.А. Шурпаков. – Режим доступу: http://www.fact.ru/www/shurpakov_11.htm.
4. Сороківська З. До питання фінансової безпеки банку в умовах світової економічної кризи. / З. Сороківська // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 8. – Ч. 1. – С. 404–408.
5. Барановський О.І. Банківська безпека: проблеми виміру / О.І. Барановський // Економіка і прогнозування. – 2006. – №1. – С. 7–26.
6. Коваленко В.В. Стратегічне управління фінансовою стійкістю банківської системи: монографія / В.В. Коваленко. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 228 с.
7. Коваленко В.В. Філософія безпеки банків в умовах структурних дисбалансів економіки України / В.В. Коваленко // Економічний форум. – 2016. – № 1. – С. 256–262.
8. Коваленко В.В. Концептуальні основи формування системи безпеки банківської діяльності / В.В. Коваленко // Економічний часопис-XXI. – 2013. – №1. – С. 56–59.
9. Васильчак С.В. Організація безпеки банківської діяльності в Україні / С.В. Васильчак, С.Ф. Вінтоняк // Науковий вісник ЕЛТУ України. 2011. – Вип. 21.18. – С. 153–157.
10. Штаєр О.М. Напрямки забезпечення та основні складові економічної безпеки банку / О.М. Штаєр // Європейський вектор економічного розвитку. – 2011. – № 2 (11). – С. 263–270.
11. В. Коваленко. Фінансова безпека банківської системи України – проблеми виміру та забезпечення / В. Коваленко, Т. Болгар, О. Сергєєва // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та

практики : зб. наук. пр. – Харків.: ДВНЗ УБС, 2018. – Т. 3, № 26. – С. 38–45/ doi: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v3i26.143847>

12. Алавердов А.Р. Организация и управление безопасностью в кредитно-финансовых организациях: учебн. пос. / А.Р. Алавердов. – М.: Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, 2004. – 82 с.

13. Крупка І.М. Фінансово-економічна безпека банківської системи України та перспективи розвитку національної економіки / І.М. Крупка // Бізнес Інформ. – 2012. – № 6. – С. 168–175.

14. Гребенюк Л.О. Фінансова безпека банків: система розпізнання загроз та усунення ризиків / Л.О. Гребенюк // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. – 2016. – Вип. 9. – С. 53–64.

15. Домінова І.В. Форми електронного банкінгу: еволюція, переваги та недоліки / І.В. Домінова // Облік і фінанси. – 2016. – № 2. – С. 104–109.

16. Bojan Daniela & Mutu Simona & Paun Dragos. Electronic Banking – Advantages For Financial Services Delivery. December 2010. Vol. 1(2). P. 672-677.

17. Kapinus L.V. Development of electronic banking technologies in Ukraine / L.V. Kapinus, N.P. Skryhun // Economic Annals-XXI. – 2014. – № 3-4 (1). – P. 55–58.

18. Zaleska M. Bankowość / M. Zaleska. – Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck, 2013. – 20 p.

19. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України: методика, затверджена Наказом Міністерства економіки України № 60 від 02.03.2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980&cat_id=38738

20. Кредити, надані депозитними корпораціями (крім Національного банку України) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44579

21. Валовий внутрішній продукт України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/>.

22. Показники фінансової звітності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798.593

23. Огляд фінансових корпорацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial#lms>

4.4. Фінансовий механізм соціального страхування в системі соціального захисту

Прагнення до забезпечення соціальної стабільності в суспільстві є сьогодні однією з найхарактерніших особливостей розвитку цивілізації. У багатьох країнах світу зусилля урядів спрямовані не лише на досягнення економічного зростання, але й на більш раціональний та справедливий розподіл доходу, посилення ефективності системи соціального захисту населення. Соціальний захист як частина соціальної політики держави є невід'ємною функцією будь-якої держави. Організована зусиллями усього суспільства, вона покликана піклуватися про членів соціуму, які є найбільш вразливими, тобто громадян, які не мають змоги фінансового самозабезпечення або потрапили у тяжку життєву ситуацію.

Отже, вони потребують соціального захисту, забезпечити який можливо лише за роботи надійного та прозорого фінансового механізму, який є законодавчо-регламентованим на рівні держави.

Сукупність інструментів, способів, стимулів соціального захисту та соціального обслуговування є фінансовим механізмом, який поряд із розвитком соціально-економічних відносин набуває нових форм і методів, які потребують дослідження та удосконалення у контексті конкретних ситуацій.

Питання соціального захисту, надання соціальних послуг, їх документального оформлення є одним з напрямів наукового дослідження значного кола науковців, зокрема Н. Борецької, М. Дубініної, Т. Лункіної, М. Папієва, Н. Сіренко та багатьох інших. Питання вивчення природи та змісту соціальних ризиків досліджено Н. Надрагою, О. Приймєнко, С. Синчук, Н. Топішко та ін.

Питання обліку, аналізу, контролю соціальних витрат та соціальних виплат працівникам підприємств є дослідженням значного кола науковців. Зокрема, І.В. Жиглей досліджувала облік соціальної відповідальності діяльності підприємств та закріплення його основ у колективному договорі [1, с. 47]; О.І. Пацула виокремила особливості, класифікацію та методику відображення в обліку і звітності деяких соціальних витрат [2, с. 48]; О.Ю. Шоляк досліджувала напрями розвитку соціального обліку [3, с. 340].

Відаючи належне зазначеним дослідженням, маємо зосередитися на питаннях законодавчо-нормативного регулювання та особливостях соціального захисту працівників. Також постає необхідність у вивченні соціальних ризиків і виявленні способів зменшення їх впливу.

Соціальний захист може бути відтворений у різних організаційно-правових формах, зокрема, це – індивідуальна відповідальність роботодавців, соціальне страхування, соціальна допомога, соціальне обслуговування, державне соціальне забезпечення тощо. Для використання та (або) впровадження тієї чи іншої форми соціального захисту та роботи фінан-

сового механізму соціального страхування мають бути підтвердженими випадки настання події, яка потребує соціального захисту, що, відповідно, матиме різні соціально-економічні наслідки.

Соціальний захист здійснюється у різних організаційно-правових формах, зокрема, таких як соціальна індивідуальна відповідальність роботодавців, соціальне страхування, соціальна допомога, державне соціальне забезпечення тощо. Використання тих чи інших організаційно-правових форм соціального захисту може мати різні соціальні й економічні наслідки, які необхідно враховувати під час прийняття управлінських рішень.

Водночас соціальний захист як самостійний соціальний інститут характеризується специфічними особливостями, що пов'язані з технологіями надання послуг. Наприклад, технологія надання пенсій суттєво відрізняється від технології надання медичної допомоги, реабілітаційних технологій або технологій забезпечення безробітних громадян.

Шлях цілої низки реформ у пенсійному забезпеченні, медичній сфері, наданні субсидій, соціальної допомоги держави та розвитку соціальної відповідальності підприємств сьогодні характеризується значними невідповідностями у законодавстві та складнощами у процесі виникнення підстав для соціального захисту, оформлення факту виникнення підстави, отримання соціальної допомоги, підтвердження тощо.

Проведений нами аналіз світової практики використання різних видів та організаційно-правових форм системи соціального захисту дозволяє окреслити її особливості та зробити певні висновки щодо стану та перспектив розвитку як системи соціального захисту, так і механізму її забезпечення.

Так, однією з форм соціального захисту є індексація доходів населення як один із заходів підвищення реального отримання основних доходів населення, таких як заробітна плата, пенсія, стипендія, допомога тощо у зв'язку із зростанням рівня цін. Така форма соціального захисту має бути законодавчо обґрунтованою. Водночас інституціональне забезпечення індексації доходів населення в Україні має безліч прогалин та невідповідностей, розуміння механізму впровадження яких не забезпечує навіть низка листів-пояснень. Саме тому, враховуючи вагоме значення індексації, цей напрям соціального захисту має бути більш глибоко вивчений та удосконалений як на законодавчому рівні, так і у контексті фінансового механізму її здійснення.

Маємо відзначити важливість забезпечення мінімальних соціальних гарантій одержання доходів, найголовніший з яких – прожитковий мінімум. Зазначена соціальна гарантія має бути затверджена законом, який має гарантувати, що мінімум заробітної плати та пенсій має бути доведений до гарантованого законом рівня. Так, з 1 січня 2020 р. прожитковий мінімум складає 2102 грн, а з 1 липня 2020 р. – 2197 грн, з 1 грудня 2020 року – 2270 грн [4]. Законодавство має гарантувати і гарантує право на соціальну державну допомогу для категорій населення, які не мають доходу на рівні прожиткового мінімуму.

У продовження вищезазначеного наголошуємо на не менш важливого значенні забезпечення та регулювання соціальної інфраструктури за допомогою державних мінімальних стандартів, нормативів, гарантій. До останніх в Україні відносять мінімальні витрати бюджету країни на освіту, охорону здоров'я, житло, соціальне обслуговування непрацездатного населення тощо. Останніми роками такі нормативи діють у бюджетному регулюванні на рівні, який є набагато нижчим за мінімальні потреби зазначеної сфери.

Так, середній розмір призначеної субсидії на одне домогосподарство у листопаді 2019 р. зменшився порівняно з відповідним періодом 2018 р. на 9,7% і становив 479,7 грн. Сума субсидій, призначених домогосподарствам, у січні–листопаді 2019 р. становила 1 млрд 906,8 млн грн, тоді як у відповідному періоді минулого року було 2 млрд 233,3 млн грн. У січні–листопаді 2019 р. за субсидіями на оплату житлово-комунальних послуг загалом звернулось 4 млн 129,7 тис. домогосподарств, що на 40,8% менше, ніж у січні–листопаді 2018 р. [5].

До того ж процес надання пільг, субсидій та знижок окремим групам населення, які їх потребують, є ускладненим значною кількістю перешкод організаційного і документального характеру, незважаючи на нібито доволі прозорий фінансовий механізм їх надання, що також є затвердженим законодавчо.

Практично всі країни використовують у фінансовому механізмі соціального страхування встановлення дотацій на ціни та державне регулювання споживчих цін. Водночас на загальнодержавному рівні регулюють доволі вузьке коло цін. Як правило, це ціни на газ, зв'язок, електроенергію тощо.

На рівні міст таким чином регулюється утримання житла, міський транспорт, деякі види ліків і продуктів першої необхідності. Дія на ціни здійснюється різними методами: за допомогою пільгового оподаткування, у вигляді бюджетних дотацій виробникам (хліб, міський транспорт, оплата побутових послуг), у формі зафіксованих на певний час та (або) на певному рівні цін тощо. Але цей метод вважають найбільш витратним, тому його використання у країнах з ринковою економікою постійно скорочується.

Створення та функціонування об'єднаних територіальних громад вимагає чіткого механізму надання ними соціальних послуг.

Так, 19 вересня 2018 р. на базі Миколаївського Центру розвитку місцевого самоврядування відбувся семінар на тему «Соціальний захист населення – повноваження та відповідальність ОМС». Під час своєї презентації директор департаменту соціального захисту населення Миколаївської обласної державної адміністрації О. Сльчієва окреслила основні заходи, які необхідно здійснити для створення належної організації соціального захисту в об'єднаних територіальних громадах та про перелік соціальних послуг. Основною резолюцією семінару було визначено допомогу у створенні в кожній об'єднаній територіальній громаді ефективної і

прозорої системи оперативного і безперешкодного реагування та задоволення потреб людей у сфері соціального захисту.

Соціальна допомога не має постійного характеру та не розповсюджується на всіх, хто її потребує. Вона характеризується адресним характером та перевіркою її необхідності, останнім часом ще й перевіркою величини доходів та обсягу майна, яке мають або отримали люди.

Не маємо права не згадати про норми прямої дії соціально-трудового законодавства, які в основному пов'язані із захистом трудових прав.

Так, у Конституції України визначено основні положення щодо прав людини на працю та відпочинок [6]. Конституція України гарантує право громадян на соціальний захист, що включає право на забезпечення їх у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом. Соціальні виплати і допомоги, пенсії та інші види соціального захисту населення мають забезпечувати рівень життя, не нижчий від прожиткового мінімуму.

Основним нормативним документом, який регламентує особливості оплати праці є Закон України «Про оплату праці», що містить поняття заробітної плати, її види та розмір, права працівника на оплату праці тощо [7]. Зокрема, визначено поняття заробітної плати як однієї з соціальних виплат працівникам – винагорода, яка має грошове вираження, яку роботодавець виплачує працівнику за виконання ним певної роботи, на основі трудового договору. Розмір грошової винагороди встановлюється залежно від складності та тривалості роботи. За вищезазначеним нормативним актом працівник має право не лише на оплату праці, а й її захист.

Право працівника на відпустку, їх види і тривалість регламентовано законом України «Про відпустки» [8]. Так, громадяни України мають право на відпустки, якщо вони перебувають у трудових відносинах з підприємствами. Відпустки поділяються на такі види: щорічна відпустка, додаткові відпустки у зв'язку із навчанням, творчі відпустки, соціальні відпустки та відпустки без збереження заробітної плати. Зауважимо, що до соціальних відпусток відповідно до законодавства відносять відпустку у зв'язку з вагітністю та пологами, відпустку для догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку та відпустку у зв'язку з усиновленням дитини. Обґрунтовано терміни тривалості та умови виникнення зазначених відпусток.

У Кодексі законів про працю України надано визначення трудовим відносинам працівників, їх регулюванню [9]. Зазначено основне право громадян на працю з одержанням заробітної плати не нижче встановленої мінімальної заробітної плати. Регламентується порядок укладання трудових договорів з метою регулювання виробничих, трудових і соціально-економічних відносин і узгодження інтересів обох сторін – як роботодавця, так і працівників. Визначено, що трудовий договір – це угода між

працівником і власником підприємства. Трудовий договір може бути безстроковим, що укладається на невизначений строк; на визначений строк; встановлений за погодженням сторін; таким, що укладається на час виконання певної роботи.

Для визначення обсягу оплати за відпустку та час перебування на лікарняному має місце необхідність обчислення середньої заробітної плати, що регламентовано постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку обчислення середньої заробітної плати» [10]. У зазначеному нормативному документі висвітлено період, за яким обчислюється середня заробітна плата, та склад виплат працівнику, які включають або не включають до розрахунку показника середньої заробітної плати.

Оплата праці зберігається під час виконання працівником певних доручень у відрядженні. До того ж, працівнику за належного оформлення і надання звітної документації відшкодовуються витрати на відрядження та нараховуються добові на підставі наказу Міністерства фінансів України «Про затвердження Інструкції про службові відрядження в межах України та за кордон» [11]. Так, службовим відрядженням вважається поїздка працівника за розпорядженням керівника підприємства на певний строк до іншої місцевості для виконання службового доручення поза місцем його постійної роботи. За відрядженням працівником зберігається місце роботи і середній заробіток за час відрядження. На працівника, який перебуває у відрядженні, поширюється режим робочого часу і часу відпочинку тих підприємств та установ, до яких він відряджений. Норми добових витрат встановлено постановою КМУ від 02.02.2011 р. № 98 [12].

Однією з особливостей діяльності аграрних підприємств є використання праці сезонних працівників. Останні мають право на всі обов'язкові соціальні виплати, які здійснюють на підприємстві, та на додаткові соціальні виплати, якщо це підприємство є основним місцем їх роботи і порядок надання виплат зазначено у внутрішній документації. Регламентацію найму і використання, а також оплати праці сезонних працівників здійснюють на підставі «Про умови праці робітників і службовців, зайнятих на сезонних роботах» [13]. Сезонний трудовий договір є різновидом строкового трудового договору. Він укладається на строк, що не перевищує тривалості сезону, яка, у свою чергу, не може перевищувати шести місяців. Оплата праці сезонних працівників здійснюється за фактично виконану роботу відповідно до норм, розцінок, тарифних ставок, які діють на підприємстві, й не може бути нижчою від розміру мінімальної заробітної плати, встановленого законодавством, за умови виконання норм праці. До того ж деякі норми, які доволі часто є більш дієвими, мають закріплення на рівні колективного договору підприємства [14].

Таким чином, особливого значення у цьому випадку набуває соціальне партнерство між роботодавцями та працівниками, на яке покладено укладення та забезпечення виконання такого колективного договору для того, щоб максимально посилити систему соціального захисту працівни-

ків, членів їхніх родин та населення, яке мешкає на території розташування підприємства. До того ж, зазначений соціальний захист особливо необхідний, якщо він здійснюється понад обсяг соціальних гарантій, які передбачено на державному рівні. У ці соціальні відносини мають бути включені всі рівні заробітної плати (понад мінімальну), порядок проведення індексації, заходи щодо навчання та перенавчання для забезпечення зайнятості працівників та запобігання звільненням і плинності кадрів, стан умов праці та охорона праці, організація відпочинку працівників та членів їхніх родин, соціальні додаткові відпустки тощо.

Інформацію про склад та структуру, вимоги до отримання та документального оформлення такого соціального захисту можна знайти лише у внутрішній документації підприємства. До таких виплат відносять нарахування та виплату матеріальної допомоги працівникам, оплату вартості страхових полісів, оплату оренди житла або компенсацію її вартості, оплату перевезення працівників до місця роботи, витрати щодо медичного огляду, виплату у грошовому чи матеріальному вигляді з нагоди державних та професійних свят, позики працівникам тощо. Такі соціальні виплати не мають безпосереднього відображення у чинних нормативних актах. Їх склад, джерела, особливості та підстави здійснення, як правило, відображають у внутрішній документації підприємства.

Так, основними внутрішньо-розрахунковими документами підприємства, які регламентують здійснення та обліково-звітне відображення додаткових соціальних виплат, є статут та колективний договір підприємства; положення про фінансування додаткових соціальних витрат; наказ про облікову політику тощо. У статуті, як правило, визначають напрями використання прибутку, види і умови здійснення соціальних виплат. У положенні про планування соціальних витрат, розробка якого передбачає складання бюджету соціальних витрат, відображають обґрунтовані нормативи соціальних виплат за напрямками соціальної політики підприємства. Особливим документом є колективний договір як найбільше узагальнення та відображення соціальних виплат працівникам [14].

У колективних договорах підприємств відображають механізм регулювання заробітної плати; можливість навчання, перенавчання, підвищення кваліфікації; екологічну безпеку і охорону здоров'я працівників на підприємстві; поліпшення умов праці; тривалість часу роботи та відпочинку; гарантії та пільги, зокрема щодо харчування, плати за дитячий садок та ін. Інформація аналітичного обліку соціальних виплат, первинні документи, облікові реєстри та склад і зміст внутрішньої звітності підприємства є складовими наказу про облікову політику.

Отже, інститут соціального захисту кожної країни характеризується сукупністю охоплених ним видів соціального захисту, соціально-правових форм та технологій. Як основні напрями організаційно-правових форм системи соціального захисту, що склалися у світовій практиці, виділяють: індексацію доходів населення; встановлення мінімальної за-

робітної плати та прожиткового мінімуму; встановлення мінімальних витрат на освіту, охорону здоров'я, житло, соціальне обслуговування непрацездатного населення тощо; надання пільг (знижок і субсидій) окремим групам населення; встановлення дотацій до цін, державне регулювання споживчих цін; норми прямої дії соціально-трудового законодавства (приймання на роботу та звільнення, режим робочого часу, оплати праці тощо); безпосереднє державне забезпечення непрацездатних осіб; обов'язкове соціальне страхування; соціальне забезпечення і соціальну допомогу [15, с. 20; 16, с. 212; 17, с. 102; 18, с. 24; 19; 20, с. 157–164; 21, с. 666–706].

Можемо зауважити, що з перелічених вище світових прикладів соціального захисту, до того ж це далеко не всі, переважна більшість має практику використання в нашій державі, але у контексті доволі значної складності процесу та технології його надання і отримання.

Отже, у межах світової системи соціального обслуговування найбільш поширеними є такі види соціальних послуг: соціально-медичні, психолого-педагогічні, соціально-правові, соціально-побутові, соціально-консультативні, сукупність гарантованих послуг, соціальна адаптація громадян з асоціальною поведінкою, реабілітація інвалідів тощо.

Невід'ємною складовою фінансового механізму соціального страхування у системі соціального захисту є поняття соціального ризику. Під соціальним ризиком, як правило, розуміють прояв несприятливих наслідків для процесу нормального відтворення робочої сили у разі настання певних випадкових подій. Соціальні ризики утворюють взаємодію чотирьох змін (демографічна ситуація, ринок праці, рівень добробуту, соціальні взаємозв'язки) або видів (економічні, фізіологічні, виробничі, демографічні), які за умови аграрного господарювання мають більш значний вплив на показники діяльності й життєдіяльності та потребують урахування більшої кількості факторів для нівелювання такого впливу, ніж в інших сферах та на інших територіях, що викликано специфікою діяльності аграрних підприємств. До того ж соціальні ризики є традиційними та нетрадиційними, що також впливає на їх значення та роль у сучасних соціально-економічних відносинах та соціально-економічних інтересах аграрних підприємств.

Серед основних ознак соціальних ризиків виділяють:

- загальність – певна ситуація, через яку погіршується стан або умови, що впливають на всіх членів суспільства. Наприклад, економічна криза;
- неминучість – проблема, якої повною мірою уникнути неможливо, та виникає необхідність зробити наслідки мінімальними. Наприклад, екологічна або природно-стихійна криза;
- відповідальність – має бути окреслена щодо всіх можливих суб'єктів – від держави до підприємства;
- масштабність – ситуація, за якої бездіяльність за напрямом впливу зменшення соціальних ризиків та збільшення його у масштабах, викликає виникнення соціальної, політичної, та інших видів нестабільності [22, с. 125; 23, с. 72; 24, с. 56].

До перелічених вище загальноприйнятих ознак соціальних ризиків ми пропонуємо додати такі:

– територіальність – проблема, яка виникає на певній території, і потребує розв’язання саме на цій території силами соціального захисту держави та суб’єктів господарювання. Наприклад, підвищення тарифів;

– гендерність – проблема, яка має ймовірність охопити лише певне населення, наприклад, вагітних жінок або жінок, які мають дітей віком до трьох років;

– форма – ризик, у результаті якого виникає матеріальна незабезпеченість, соціальна незахищеність, небезпека життю, небезпека залишитись без освіти тощо.

Розглянемо основні соціальні ризики і відповідні їм механізми соціального захисту в Україні (табл. 4.20).

Таблиця 4.20

**Основні соціальні ризики і відповідні їм механізми
соціального захисту**

Тип соціального ризику	Механізм соціального захисту
Ризик захворювання	Неможливість людини працювати під час хвороби компенсується повною або частковою виплатою втраченого заробітку. Економічна основа – кошти Фонду соціального страхування України
Ризик втрати працездатності, (інвалідність)	Неможливість людини працювати, забезпечувати себе, компенсується виплатою пенсій, допомог та інших виплат за рахунок коштів державного бюджету, Фонду соціального страхування України
Ризик старості	Після досягнення пенсійного віку громадяни втрачають працездатність і отримують право на пенсійні виплати за віком. Економічна основа – кошти Пенсійного фонду України та недержавних пенсійних фондів
Ризик безробіття	Частково мінімізуються програмами навчання, професійної підготовки і перепідготовки, тимчасовою зайнятістю на громадських роботах. Економічна основа – кошти Фонду соціального страхування України
Ризик втрати годувальника	Зниження рівня життя у разі смерті годувальника компенсується пенсією родичам, виплачується допомога на поховання. Економічна основа – кошти Пенсійного фонду України
Ризик материнства	Втрата жінкою працездатності, у зв’язку з вагітністю та пологами, наступним періодом догляду за дитиною компенсуються відповідними видами допомог і виплат. Економічна основа – кошти Фонду соціального страхування України

Джерело: сформовано авторами.

Економічна основа протидії соціальним ризикам – це кошти державного та місцевих бюджетів і державних соціально-страхових фондів.

Одноєю з державно-правових форм соціального захисту є безпосереднє державне забезпечення непрацездатних осіб. Основні ознаки безпосереднього державного забезпечення – фінансування витрат за рахунок державного бюджету і встановлення категорій таких осіб, а також рівня їх забезпечення відповідно до пріоритетів, що формують органи державної влади. Але, на жаль, безпосереднє державне забезпечення в країнах з ринковою економікою, зокрема і в Україні, має досить обмежені масштаби застосування.

Соціальним ризикам протидіють також і недержавні інститути-суб'єкти, наприклад, сім'я, корпоративні об'єднання, благодійні фонди, релігійні організації. Однак, враховуючи економічну ситуацію в країні, такі інститути – суб'єкти самостійно не в змозі забезпечити реалізацію заходів соціального захисту суспільства та ефективно протистояти масовим соціальним ризикам. Більшою мірою їх зусилля сконцентровані на захисті від ризиків індивідуальних, випадкових.

Додаткове страхуванням соціальних ризиків здійснюють недержавні (приватні) суб'єкти соціального захисту (недержавні пенсійні фонди, приватні медичні страхові компанії). Характерною особливістю приватних форм соціального захисту є те, що вони створюються не в обов'язковому порядку на виконання вимог відповідного законодавства, а в силу приватної ініціативи суб'єктів таких соціальних відносин, які переймають на себе зобов'язання із здійснення соціального захисту обмеженого кола осіб, що становлять для них певний інтерес. Приватні форми можуть застосовуватися в таких видах соціального захисту, як забезпечення тимчасової непрацездатності, медичної допомоги, в пенсійному забезпеченні тощо.

Проте в Україні такі суб'єкти соціального захисту є новими фінансовими інститутами для переважної більшості населення. Цим і пояснюються побоювання населення довірити свої вкладення цим маловідомим і ще не зарекомендованим установам. Крім того, рівень життя більшості громадян не дозволяє займатися соціальним інвестуванням, купувати соціальні послуги у приватних організацій.

Таким чином, у вітчизняному суспільстві діють всі відомі у світі соціальні ризики. Особливості побудови української системи протидії ризикам (системи соціального захисту населення) припускають домінування державних інститутів-суб'єктів. Недержавні інститути-суб'єкти соціального захисту суттєвої ролі у протистоянні ризиків не відіграють.

Саме тому одним із соціальних завдань держави є забезпечення роботи надійного механізму нейтралізації, пом'якшення, усунення перелічених ризиків і несприятливих впливів та прозорого механізму соціального страхування у системі соціального захисту.

Соціальна спрямованість політики держави не може бути виключно соціальним або політичним явищем, оскільки є повністю економіч-

но виправданою стратегією розвитку суспільства. На зазначеному рівні та мікроекономічному рівні відбувається розуміння ролі людини як головної ланки будь-якого господарюючого суб'єкта. Саме тому особливого значення набувають підвищення продуктивності праці, розвиток людського капіталу, ефективність організації виробництва. Усе вищезазначене безпосередньо стосується фінансового механізму соціального страхування в системі соціального захисту.

У свою чергу, сформована система державного соціального захисту як система управління соціальними ризиками і спрямована на встановлення мінімальних гарантій у суспільстві не може і не повинна у повному обсязі розв'язувати завдання з ефективної організації праці на підприємстві. Водночас на рівні підприємства може мати місце компенсація працівникам витрат за умови настання несприятливих подій. Соціально-відповідальні підприємства сприймають це як можливість мотиваційних заходів задля підвищення ефективності виробництва.

Усвідомлення витрат на управління соціальними ризиками на всіх рівнях економіки як фактора досягнення конкурентної переваги можливе тоді, коли буде встановлено кількісне і якісне співвідношення між зміною соціальних показників (таких як показник травматизму, захворюваності, плинності кадрів тощо) на підприємстві, що впливають на сукупність непрямих витрат, і витратами на управління соціальними ризиками. У цьому випадку можна буде розглядати витрати на управління соціальними ризиками не як додаткові витрати на соціальні потреби, а як інвестиції в головний фактор виробництва – людський капітал.

Вплив відомих ризиків вимагає від держави нових механізмів і економічних основ соціального захисту, тому що соціальне страхування при демографічному спаді і старінні населення, необхідності забезпечення страховими виплатами непрацюючого населення, зростанні безробіття та інших негативних факторах вже не здатне витримати фінансово-економічне навантаження і зберегти прийнятний рівень захисту від соціальних ризиків.

Список використаної літератури

1. Жиглей І.В. Колективний договір на підприємстві: заходи організації обліку та оподаткування / І.В. Жиглей, К.В. Шиманська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 9. – С. 45–56.
2. Пацула О.І. Соціальні витрати підприємства та їхня класифікація / О.І. Пацула // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2006. – №3. – С. 74–81.
3. Шоляк О.Ю. Удосконалення бухгалтерського обліку соціальних гарантій оплати праці / О.Ю. Шоляк // Вісник Національ-

ного університету водного господарства та природокористування. Серія: «Економіка». – 2009. – Вип. №4 (48). – Ч. II. – С. 339–346.

4. Про Державний бюджет України на 2020 рік : Закон України від 14 листопада 2019 р. № 294-IX [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/294-IX> (дата звернення: 28.02.2020).

5. Середній розмір субсидії в Україні зменшився [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.unn.com.ua/uk/news/1842586-seredniy-rozmir-subsidiyi-v-ukrayini-zmenshivsya> (дата звернення: 28.02.2020).

6. Конституція України від 28 червня 1996 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 28.02.2020).

7. Про оплату праці : Закон України від 01 травня 1995 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 28.02.2020).

8. Про відпустки : Закон України від 01 січня 1997 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 28.02.2020).

9. Кодекс законів про працю України від 01 червня 1972 р. зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 28.02.2020).

10. Про затвердження Порядку обчислення середньої заробітної плати : Постанова Кабінету Міністрів України від 8 лютого 1995 р. №100 [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KP950100.html (дата звернення: 28.02.2020).

11. Про затвердження Інструкції про службові відрядження в межах України та за кордон : Наказ Міністерства фінансів України від 13 березня 1998р. №59 [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України. – Режим доступу: <https://pravo.uteka.ua/doc/Pro-zatverdzhennya-Instrukcii-pro-služhbovi--vidryadzhennya-v-mezhax-Ukraini-ta-za-kordo> (дата звернення: 28.02.2020).

12. Про норми добових витрат : Постанова Кабінету Міністрів України від 02 лютого 2011 р. № 98 [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 28.02.2020).

13. Про умови праці робітників і службовців, зайнятих на сезонних роботах : Указ Президії Верховної Ради СРСР від 24 вересня 1974 р. №310-09 [Електронний ресурс] / Президія Верховної Ради СРСР. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 28.02.2020).

14. Про колективні договори і угоди : Закон України від 01 липня 1993 р. №3356-XII [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 28.02.2020).

15. Безтелесна Л. Ефективність управління соціальними ризиками найманих працівників / Л. Безтелесна, С. Мартинюк // Україна: аспекти праці. – 2007. – № 6. – С. 17–24.

16. Борецька Н.П. Соціальний захист населення на сучасному етапі: стан і проблеми / Н.П. Борецька. – Донецьк : Янтра, 2001. – 351 с.

17. Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків: колективна монографія / за ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України ; Держкомстат України, 2010. – 496 с.

18. Сташків Б.І. Поняття права соціального забезпечення / Б.І. Сташків // Право України. – 2000. – № 5. – С. 24–26.

19. Scholderer J. Social norms and risk communication. Trends in Food Science & Technology [Електронний ресурс] / J. Scholderer and N. Veflen. – Режим доступу: <https://doi.org/10.1016/j.tifs.2018.08.002> (Accessed 28 February 2020).

20. Sirenko N. State and tendencies of intergovernmental regulation in Ukraine in conditions of fiscal decentralization / N. Sirenko, I. Baryshevskaya, A. Poltorak and N. Shyshpanova // Financial and credit activity: problems of the theory and practice. – 2018. – vol. 2. – no. 25. – pp. 157–164. DOI: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v2i25.136489> (Accessed 28 February 2020).

21. Fleurbaey M. Fair management of social risk / M. Fleurbaey, S. Zuber // Journal of Economic Theory. – 2017. – vol. 169. – pp. 666–706. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jet.2017.03.009> (Accessed 28 February 2020).

22. Надрага В.І. Соціальні ризики: сутність, аналіз, можливості впливу : монографія / В.І. Надрага; НАН України, Ін-т демографії та соц. дослідж. ім. М.В. Птухи. – К. : Сердюк В.Л., 2015. – 329 с.

23. Надрага В.І. Оцінка соціальних ризиків: проблеми вибору методології та інструментарію / В.І. Надрага // Фінанси України. – 2013. – № 12. – С. 70–77.

24. Синчук С.М. Теорія соціального ризику за правом соціального забезпечення / С.М. Синчук // Право України. – 2003. – № 3. – С. 55–59.

Розділ 5

МОДЕРНІЗАЦІЯ ОСВІТНЬОГО МЕНЕДЖМЕНТУ І ВПРОВАДЖЕННЯ НОВІТНІХ ЗАСОБІВ НАВЧАННЯ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО ТА СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

5.1. Сучасний освітній менеджмент як ліквідатор розриву між українським та передовим європейським освітнім розвитком

Україна як країна, орієнтована на європейську спільноту, має відповідати певним стандартам економіки. Але підвищення конкурентоспроможності країни у будь-якій сфері неможливе без головного базису – людей. Тому постає питання ефективного управління освітою, модернізації системи управління освітою, підвищення якості української освіти до світових стандартів. Сьогодні якість освіти в Україні відстає від світових вимог, і це не може задовольняти ні населення, що активно мігрує у європейські країни, ні державу, яка внаслідок цього отримує гальмування економічного зростання та відсутність інноваційного розвитку регіонів.

З 2016 р. Україна проходила тестування за міжнародним тестом PISA [1]. Не можна вважати його результати категорично негативними, але фактично вони показали, в якій фазі зараз перебуває українська освіта. Знання учнів 15–16 років оцінювалися за шкалою із шести рівнів, де перший – найнижчий, другий – базовий, а шостий – найвищий. У читанні українські школярі набрали в середньому 466 з 1000 можливих балів. При цьому не досягли базового рівня 25,9% учнів, який вимагав не тільки читати та розуміти прості тексти, а й вміння робити висновки та пов'язувати різні фрагменти інформації. У математиці результат був 453 бали. Базового рівня не досягли 36% українських школярів, а це рівень, наприклад, конвертування цін в іншу валюту або порівняння довжини різних шляхів. У природничих науках учні отримали 469 балів. Базового рівня не досягли 26,4%. Показники України у цьому тесті поступалися майже всім країнам колишнього СРСР та іншим країнам – від Естонії, Латвії Польщі до Росії.

Результати цього тесту ще раз підкреслюють, що система управління освітою на всіх рівнях є недосконалою і неекономічною. Українська освіта повільно адаптується до змін, а в сучасному глобальному середовищі це викликає надзвичайно негативні явища та втрату економічного, наукового, культурного потенціалу. Сучасний ринок праці потребує такої робочої сили, яка не тільки має актуальні знання та вміє ними користуватися, але й (і це найголовніше) здатна до постійного самонавчання та самовдосконалення впродовж життя. Отже, європейський вектор розвитку нашої країни та зміна економічної, політичної парадигми потребує, зокрема, і змін в освітньому менеджменті в Україні, перегляду форм і методів регулювання цієї стратегічно важливої та актуальної сфери.

Для початку сформулюємо і визначимо теоретичні засади такого поняття, як «менеджмент». Основні теоретичні засади менеджменту та освітнього менеджменту пов'язані з працями О. Амоші, С. Бандури, С. Вовканича, І.П. Волкова, Н.Л. Коломінського, Г.М. Серікова, В.П. Симонова, Ф.І. Хміль. Із закордонних досліджень широко відомі праці фундаторів менеджменту Ф. Тейлора та А. Файоля. Сьогодні такі поняття, як «менеджмент» та «менеджер» вийшли з вузького кола наукової лексики, і ми їх бачимо на кожному кроці. Вони увійшли до нашої повсякденної лексики, а елементи діяльності менеджера вже є звичайними для професійної діяльності. Сьогодні, якщо ми вживаємо слово «менеджер», то, як правило, більшість ототожнює його із сучасним керівником, який у професійній діяльності використовує сучасні методи управління. Але існують певні відмінності.

Термін «менеджмент» у науковій та навчальній літературі трактується досить широко [2]:

«Менеджмент – сукупність стратегії, філософії, тренінгів, методів, засобів і форм управління виробництвом з метою підвищення його ефективності та зростання прибутку».

«Менеджмент – соціальний і технічний процес, за допомогою якого використовуються ресурси, відбувається вплив на людські дії та здійснюється сприяння змінам для досягнення цілей організації».

«Менеджмент – процес планування, організації, приведення в дію і контролю організації з тим, щоб досягти координації людських та матеріальних ресурсів, необхідних для ефективного вирішення завдань».

«Менеджмент – інтегрований процес, яким повноважні особи формують, зміцнюють і керують організаціями в ході добору та досягнення визначених ними цілей».

«Менеджмент – різновид господарського управління в ринкових умовах. Передбачає економічну свободу людей, свободу й обов'язок, керуючись не розпорядженнями зверху, а вигодою, приймати самостійні рішення, цілком відповідати за їх результати».

Спільним у цих визначеннях є те, що менеджмент – це система планування та організації діяльності. У ній активно використовуються такі складові менеджменту, як психіка, інтелект та вміння активізувати лю-

дину до продуктивної праці. Менеджмент як наука сформувався на початку ХХ ст., і його появу саме як наукової галузі пов'язують з іменами Ф.У. Тейлора (США) та Анрі Файоля (Франція). Як фундатори менеджменту Тейлор і Файоль змогли довести, що ефективне управління людьми в організації може бути поставлене тільки на науковій основі.

Менеджмент поділяється на окремі галузі залежно від об'єкта діяльності. Однією з них є освітній менеджмент, який має властиві тільки йому закономірності. Його головна специфіка полягає в особливостях предмета, продукту, знарядь та результатів праці менеджера освіти. Об'єктом педагогічного менеджменту є управління педагогічними системами, що функціонують в умовах ринку. Предметом праці менеджера освітнього процесу є суперечність та закономірності, відносини процесу управління освітніми системами в ринковій економіці, навчальними закладами та навчальними групами. Продуктом праці менеджера є інформація про перебіг навчально-виховного процесу. Знаряддям праці є слово, мова. Результатом праці менеджера є рівень грамотності, вихованості та розвитку об'єкта менеджменту – учнів [3]. Освітній менеджмент стає все більш науковою сферою діяльності, вимагаючи багатьох знань та високого професіоналізму.

На наш погляд, українській освітній галузі не потрібно вигадувати «велосипед», а слід звернутися до досвіду провідних країн у галузі освіти, які докорінно змінили вимоги до освіти за останні десятиліття. Вступ до інформаційної ери змінив основні пріоритети і в освітній галузі у країнах Західної Європи. Наприкінці ХХ – на початку ХХІ ст. знизився рівень політичної підтримки та політизації освіти, знизилося фінансування, та відбулася «економізація» освітньої політики [4]. Це привело до розвитку приватних шкіл (які раніше відігравали значну роль в освітньому процесі, зокрема, Великобританії) та різкого конкурування за якість освітніх послуг. Провідні європейські країни вводять в дію стратегії у галузі освіти, які спрямовані на покращання якості освітніх послуг, підвищення різноманітності форм освіти та поліпшення стану учнів в освітньому процесі (так зване продовження дитинства).

Сьогодні у країнах Європи (Данії, Великобританії, Бельгії, Нідерландах) розроблено Стандарт професійної діяльності директора школи («вихователя», за В. Далем). Він є базою, основним орієнтиром для здійснення професійної підготовки керівника навчального закладу, визначення його професійного рівня, мірилом потенційних управлінських можливостей [4].

Г. Біар, Б. Колдуел та Р. Мілкан пропонують управлінню освітою стимулювати та підтримувати якість викладання та можливість успішно вирішувати окремі «ключові ситуації». Вони вважають, що для досягнення якості викладання необхідні 6 типів діяльності:

1. Клінічна допомога (clinical assistance): здатність вчителя діагностувати потреби учня та забезпечити знаннями, які відповідатимуть індивідуальним потребам кожного учня.

2. Планування: відбір учителем оптимальних цілей, знань та процедур оцінювання.

3. Викладання: результативне передавання знань та їх успішне засвоєння учнями.

4. Управління класом: підтримка дисциплінованого мікроклімату навчання.

5. Моніторинг успішності: безперервний процес оцінювання всіх учнів, інформування про хід процесу клінічної допомоги, планування та викладання.

6. Любов до учнів: демонстрація вчителем таких цінностей, як повага, співчуття, підтримка, визнання тощо [5].

Менеджмент загалом і менеджмент в освіті не може бути зафіксований на певному положенні, не існує готового набору інструкцій, якоїсь експертної системи, яка є універсальною для всіх ситуацій. Це, в першу чергу, створення умов для освітнього середовища, яке відповідає сучасним вимогам до освіти та може зацікавити споживачів (як учителів, так і учнів, студентів). Управляти освітою – означає керувати всіма її складовими частинами: ресурсами освіти (фінансовими, матеріальними, методологічними, і що особливо важливо – людськими) та безпосереднім освітнім процесом, тобто технологією навчання. Саме це найчастіше називають педагогічним менеджментом – правильним використанням продукту освіти кадровими питаннями: оскільки освіта є сферою міжособистісної взаємодії [3].

Слід зазначити, що освітній процес – це складний механізм, і менеджер має налагоджувати ефективний процес у ньому. Цей механізм утворюють передусім учителі та студенти (учні), які мають різний вік, різні життєві цінності, може складатися ситуація, коли одна сторона зовсім не розуміє потреб і вимог іншої (тобто конфлікт поколінь). Тобто цей процес багатопредметний та багаторольовий, але найголовніше – цілі освітнього процесу – в учасників збігаються. Тому завданням менеджера є «склеювання» позицій і думок різних людей для забезпечення активної участі всіх сторін для досягнення фінальної мети (отримати якісний навчальний продукт та людей, які навчилися бути актуальними у сучасному світі).

Розглянувши різні погляди на місце менеджменту у процесі модернізації та актуалізації сучасної освіти, можна виділити деякі принципові напрями для реформування сучасної української освіти, приведення її до європейських стандартів:

– децентралізація управління освітою, створення «горизонтальних» управлінських структур. Цей процес має бути комплексним, мають створюватися нові навчальні програми, нові типи навчальних закладів, які можуть більш якісно відповідати на вимоги ринку.

Сьогодні такі процеси відбуваються (значним досягненням є перехід на Болонську систему, яка стимулює власну ініціативу як навчальних закладів, так і учнів), але дуже інертно.

– оптимізація, як державних структур управління освітою, так і рішуча відмова від системи «імітації» вищої освіти. На жаль, значна частина українських університетів не можуть давати актуальні знання, і студентам де-факто необхідно здобувати знання іншими способами (на роботі, в Інтернеті та ін.). Необхідність системи моніторингу вищої освіти – питання болюче, але слід закривати неактуальні вищі навчальні заклади. Перехід на систему ЗНО у системі вищої освіти є абсолютно правильним кроком, адже дає можливість об'єктивно оцінити якість знань студентів різних ЗВО;

– залучення інтерактивних методів у системі освіти, поєднання теоретичного навчання з практикою.

– розвиток договірних відносин та громадських ініціатив в освіті, перехід до програмно-цільового управління. Сьогодні Міністерство освіти і науки врегульовує питання державного замовлення студентів (зокрема збільшується замовлення на технічні спеціальності), але підприємства та інші споживачі готового продукту – студентів – більш якісно можуть визначити необхідність у тому чи іншому напрямі освіти;

– створення якісних програм як для студентів, так і для охочих продовжити навчання після закінчення ЗВО, адже у сьогоднішніх реаліях людина має навчатися впродовж життя. Прикладом може бути Prometheus [6] – безкоштовна платформа онлайн-курсів для всіх охочих.

Як ми бачимо, модернізація управління освітою має йти за європейським курсом, зокрема через підвищення ролі громадського моніторингу в освітньому процесі. Підприємствам, організаціям, батькам, учням, професійним об'єднанням має бути надано більше повноважень у розв'язанні освітніх проблем в Україні. Загалом освіта в Україні має перейти від державної, адміністративно-командної системи до державно-громадського управління освітою.

Отже, сучасний менеджмент в освітній сфері не є набором інструкцій з «правильними» методами управління, та готовими відповідями на запитання. Менеджмент є теорією і технологією, а запроваджувати його мають керівники, виходячи з актуальних реалій.

Для ліквідації розриву між українським і передовим європейським освітнім рівнем необхідно перенести ідеї західного освітнього менеджменту в Україну. Звісно, необхідна певна адаптація цих ідей, але загалом існують рецепти дії, які можна використовувати. У випадку, якщо українська освіта буде продовжувати «повільно реформуватися», то ми можемо втратити економічний, науковий, культурний потенціал нашої країни. Саме тому децентралізація системи управління освітою та якомога широкое залучення суспільства в освітній процес є найбільш рекомендованими засобами для нашої освіти.

Список використаної літератури

1. Національний звіт за результатами міжнародного дослідження якості освіти PISA-2018 [Електронний ресурс] / кол. авт.: М. Мазорчук (осн. автор), Т. Вакуленко, В. Терещенко, Г. Бичко, К. Шумова, С. Раков, В. Горох та ін.; Український центр оцінювання якості освіти. – Київ: УЦОЯО, 2019. – 439 с. – Режим доступу: http://testportal.gov.ua/wp-content/uploads/2019/12/PISA_2018_Report_UKR.pdf
2. Коломінський Н.Л. Психологія педагогічного менеджменту / Н.Л. Коломінський. – К.: МАУП, 1996. – 176 с.
3. Байбакова О. Сучасні погляди на педагогічний менеджмент [Електронний ресурс] / О. Байбакова // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Педагогіка. Соціальна робота. – 2011. – Вип. 23. – С. 13–16. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuped_2011_23_6
4. Кондратьєва А.В. Філософія освітнього менеджменту / А.В. Кондратьєва // Грані. – 2014. – № 4. – С. 50–53.
5. Beare H. A model for managing an excellent school / H. Beare, B.J. Caldwell, R.H. Millikan // In Creating an excellent school: some new management techniques. – London: Routledge, 1989. – С. 125–150.
6. Prometheus – онлайн-курси України та світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://prometheus.org.ua/>

5.2. Філософське пізнання соціокультурної природи самоосвіти

Велика кількість людей відчувають труднощі в організації планування та реалізації власної самоосвітньої діяльності. Для них характерна відсутність науково-теоретичного обґрунтування розуміння самоосвітньої діяльності як феномену та особливостей її формування та розвитку [20, с. 36]. Поняття «самоорганізація» вперше використано в працях В. Ешбі в 1947 р. [1]. Торкаючись самоорганізації Я.А. Коменський визначав: «Вважай нещасним той день та той час, коли ти не пізнав нічого нового і нічого не додав до своєї освіти». Великим у теорію педагогіки саморозвитку був внесок Й.В. Гьоте, який вважав, що: «... виховання завжди тюрма, і її неминучі грати дратують тих, хто проходить остеронь. Але той, хто зайнятий самовихованням, хто запертий у в'язниці і нашттовхується на пруті, дійсно приходить у результаті до свободи» [9].

З точки зору філософії самоосвіта є домінантним засобом освітньої діяльності і системоутворюючим чинником площини освіти [3]; індивідуально-особистісним процесом, який є допоміжним засобом для пізнання навколишнього світу людиною [29, с. 5]; мірилом спроможності члена соціуму відповідати на виклики сучасності. Отже, здатність самостійно розвиватися допоможе суспільству вирішувати проблемні завдання в майбутніх соціокультурних трансформаціях. Отже, питання самоосвіти має бути предметом глибоких теоретичних і методологічних досліджень [3].

На нашу думку, визначаючи самоосвіту як філософську категорію, слід оперувати тим, що самоосвіта – це продукт свідомої розумової діяльності людини, звідси виокремлюємо циклічну ланцюгову послідовність: «саморозвиток – свідомість – пізнання – самосвідомість – самоосвіта – саморозвиток».

Свідомістю визначається філософська категорія, яку неможливо пізнати чи дослідити, її неможливо відокремити від зв'язку зі світом, оскільки окремо вона перестає існувати. К.Г. Юнг писав, що в цьому питанні, досліджуючи проблематику свідомості, людина приречена на самотні скитання [10, с. 228]. Наразі лексично дуже мало слів, які визначають свідомість, тому деякі дослідники, наприклад Ортега-і-Гассет, використовують поняття «свідомість» метафорично [10, с. 229].

Однією з найсуттєвіших проблем філософського дослідження є проблема пізнання.

Пізнанням є мисленнєвий акт свідомості, спрямований на розуміння оточуючого світу, вироблення ставлення до того, що навколо, і того, що всередині [10, с. 233]. Це процес цілеспрямованого активного відображення об'єктивного світу у свідомості людей [6, с. 261].

І. Кант писав: «Без сумніву, будь-яке наше пізнання починається з досліду...», маючи на увазі почуття, що сформувались у результаті роботи органів чуття [8, с. 158]. Чуттєве пізнання спирається на ро-

боту таких форм, як відчуття, сприйняття та уявлення, відповідно – від найпростішого до найскладнішого. Але, окрім чуттєвого пізнання, існує ще й раціональне пізнання, ключовими формами якого є поняття, судження та умовивід і які, у свою чергу, становлять розум [8, с. 161]. Розум є вищою формою інтелектуальної діяльності, що полягає в усвідомленому оперуванні поняттями, розкриттям їх природи та змісту [6, с. 289].

Німецька класична філософія визначає невідривний зв'язок свідомості та самосвідомості. Актом самосвідомості тут визначається акт, де свідомість спроможна визначити свій зміст та структуру. Свідомість «знає і має уявлення тільки про те, що містить її досвід». Гегель визначав також, що досвід – це зміст, який створений результатом мислення [10, с. 254].

Неправильним є розуміння самосвідомості лише як певного ланцюга форм та рівнів. Це і власна самооцінка, самоконтроль. Розуміння особливостей мислення та суджень інших носіїв своєї власної свідомості. Усі ці судження доводять існування самосвідомості априорі. Іdealізм визначає самосвідомість як те, в існуванні чого не слід сумніватися [24, с. 548].

Саморозвиток, як наголошує А. Кужельний [11, с. 6], є вищим етапом розвитку особистості. Науковець визначає його як основну похідну філософської категорії саморуху, який вирізняється чіткістю, організованістю та послідовністю дій особистості в процесі власного духовно-соціального зростання. Основними ознаками саморозвитку як філософської категорії є: внутрішньоособистісна опосередкованість процесу змін та вплив на них виключно суб'єктом через фактор суперечностей; реагування особистості на подразники із зовнішнього середовища; прийняття рішень завдяки самопізнанню; цілеспрямованість бажання власних якісних різнопланових змін, зокрема й завдяки категорії «самозвеличення».

Саморозвиток конструється через взаємопосєднання самовиховання, що визначається якістю особистісно-психологічних змін та самоосвіти, яка визначається процесами побудови інтелектуальної складової.

Для зміщення акценту в бік соціокультурної природи самоосвіти, дослідниця Є. Шукліна використовує поняття «технологія самоосвіти», оскільки технологічний підхід (від грец. «technē» – майстерність, вміння; «logos» – вчення; тобто технологія – єдність операцій та дій, що використовуються певним чином) є поширеним засобом пізнання соціальних явищ та процесів [28, с. 140].

Професійний розвиток як якісне відображення діяльності фахівця є неможливим без його особистого бажання. Як зазначає Н. Ігнатенко, завжди має бути висока потреба в засвоєнні знань та формуванні вмінь [7, с. 202].

Будь-яка фахова спрямованість вимагає від спеціаліста гідного рівня професійної компетентності, запит на яку ніколи не згасав. Відповідно, подальше вертикальне зростання в професії вимагає аналогічного розвитку знань, умінь та навичок у претендента.

Дослідник Л. Мнацаканян визначає окремо поняття «педагогічна самоосвіта», під якою розуміє структуровану та сплановану викладачем діяльність, метою якої є реалізація теоретичних положень педагогічної науки на площині шкільної практики, а похідною властивістю – власна самоосвіта [29, с. 20].

Педагогічна професія є однією з таких, які потребують перманентного розвитку компетентності. «Навчаючи навчаюсь» (лат. *docendo discimus*) – відомий латинський вислів, який якнайкраще визначає принцип педагогічної діяльності через дуалістичне поєднання спрямованості роботи та процесу, що розвиває викладача – професійного зростання. Посада викладача вимагає широких знань з предмета, змістова наповненість якого визначається всім періодом існування людини як виду – від «пралюдини» до «людини сучасної». Щоб навчати, потрібно постійно навчатися самому: слідкувати за історією розвитку галузей виробництва, вивчати історію мистецтв, орієнтуватись у різноманітті культурного світу, цікавитися різного роду літературою та музикою, здобутками науки і техніки тощо. Педагог має бути постаттю енциклопедичних знань, з яскравою громадянською позицією та високим рівнем естетичного світосприйняття та моралі. Спираючись на думку С. Пазюк, зазначимо, що викладач має володіти інтелектуальними, моральними та духовними цінностями, які допомагатимуть йому розвивати особистість того, кого він навчає [18].

Вважаємо, самоосвітній розвиток для педагога в післядипломний період має бути перманентним проявом особистісної та професійної індивідуальності, який визначатиметься як дія, процес та результат його творчої, дослідницької та інноваційної діяльності.

Основними факторами, що мають позитивний вплив на активізацію самоосвітньої діяльності, є такі: мотивація до навчання, врахування потреб суб'єкта самоосвіти, його особистісний та професійний досвід; особистісний потенціал [16, с. 88] та готовність до саморозвитку.

Спираючись на думку Н. Дудко, виділимо, що для процесу розвитку фаховості викладача визначальними будуть як внутрішні, так і зовнішні фактори впливу [21, с. 79]. Оскільки ці фактори можуть і негативно впливати на діяльнісно-емоційний стан педагога, спричиняючи регрес у його особистісних фахових устремліннях, визначимо, що вирішальним у цьому сенсі стане особистісне прийняття викладачем саморозвитку як особливого виду діяльності [19, с. 79].

Основними компонентами готовності педагога до безперервного саморозвитку вважаємо його професійну мотивацію, існування професійної ініціативи, готовність до інноваційної діяльності та лідерські якості.

Однією з найважливіших позицій у питанні зростання професійної компетентності викладача, беззаперечно, є зацікавленість у саморозвитку. Вивчення мотивів та мотивації навчальної діяльності є дуже важливою проблемою в дидактиці та педагогічній психології. Існування моти-

вації у педагога до самоосвіти є беззаперечним аргументом ефективності його діяльності. На сьогодні найбільш популярними теоріями мотивації визначають змістову, яка теоретично досліджує внутрішні спонукання, якими керується людина (Ф. Герцберг, Д. Келланд, А. Маслоу), та процесуальну, яка розкриває закономірності організації вмотивованої поведінки чи діяльності (Л. Виготський, Н. Ланге, О. Леонтьєв), коли педагог відчуває корисність своєї діяльності, про що йому слід наголошувати постійно.

При цьому береться до уваги взаємозв'язок мотивів з іншими процесами: комунікацією, пізнанням та сприйманням тощо. Сумарність мотивів формує мотиваційну площину особистості педагога, яка окреслена динамізмом, що проявляється новоутвореними обставинами [5, с. 152].

Л. Шовкун [27, с. 225] у плані розвитку професійної компетентності викладача виділяє такі види мотивації:

1) внутрішню (пряма залежність від процесу діяльності та від його результату як внутрішній показник мотивації):

- мотив спрямованості на педагогічну діяльність (усі позитивні результати діяльності залежать від стійкого емоційного інтересу до неї з боку вчителя);

- мотив самоактуалізації (оптимістичне бажання до особистісного самовдосконалення);

- перспектива професійного зростання (кар'єрне зростання чи його перспектива стимулює до подальшого розвитку);

- мотив досягнення (спонукальним фактором є визнання в професії);

2) зовнішню (морально-матеріальне заохочення, рівень задоволення яким впливає на бажання активно прагнути до розвитку; без зв'язку з внутрішньою мотивацією проявляється відсутність особистісного зацікавлення і, відповідно, відсутність саморозвитку).

При врахуванні фактора впливу мотивації на професійний саморозвиток особистості вважаємо за доцільне зупинитися також на постулатах теорії самодетермінації Дісі-Раяна та її впливу на навчальну мотивацію. Завдання теорії полягає у з'ясуванні та аналізі потреб, які є основою ініціативності людини (Self-motivation), та знаходженні умов, що позитивно на них впливають. Визначальним, як наголошує Т. Тадеєва, є збалансоване поєднання зовнішньої та внутрішньої мотивації, яке у своєму синтезі продукує стійкий інтерес до обраної діяльності та є сильним стимулом, перш за все, самомотивації, тобто є усвідомленою особистістю обставиною [22, с. 216].

Як вважає Н. Дудко, важливого значення для професійного та особистісного розвитку викладача набуває його власна ініціатива, «як нова авторська дія суб'єкта професійної діяльності, як спосіб здійснення саморозвитку» [19, с. 80]. Ініціативою (від лат. *initium* – початок) є активна та провідна роль суб'єкта у будь-яких діях [21, с. 334]. Ініціативністю є морально-психологічна риса особистості, яка виражається у здатності вчиняти відповідальні та активні дії [6, с. 145]. Соціально-педагогічна

ініціатива є початком впровадження нових педагогічних ідей, технологій, що в кінцевому значенні мають розвивати рівень професійності викладача. Професійна ініціатива педагога розуміється нами як його якісна характеристика, що відображає побічно його професійний рівень. Погоджуючись з Н. Дудко [19, с. 81], задля зростання особистісної ініціативності того, хто навчає, має бути визначено допоміжні умови, такі як: необхідність ініціативності; врахування закономірності існування професійних ускладнень; варіативність та поетапність у процесах самоосвітньої діяльності. Вважаємо також суттєвим фактор суб'єктивного досвіду викладача в процесі його усвідомлення подальшого розвитку. Саморозвиток педагога ґрунтується на теоретичному уявленні про його подальшу самореалізацію, тобто практичному втіленні в життя його власних ідей, планів.

В умовах постійного розвитку суспільства існує постійний запит на інновації в освіті. Спираючись на думку С. Пазюк, зазначимо, що ігнорування освітніх інновацій у процесі власної діяльності педагогом призведе до відставання його учнів від тенденцій суспільного розвитку та формуватиме в них негативну життєву позицію [18].

У питанні готовності викладача до інноваційної діяльності визначимо важливість однієї з її ключових складових – інноваційної компетентності – системи професійних та особистісних якостей педагога, що дають змогу ефективно впроваджувати нові педагогічні технології в роботі з учнями [13, с. 14], вміння прийняти щось нове та оперувати інноваційно.

Інноваційною компетентністю педагога вважаємо його систему мотивів, знань, навичок та якостей особистості, що забезпечує ефективність використання педагогічних інновацій при викладанні історії.

Під готовністю викладача до інноваційної діяльності розуміємо інтегральне утворення особистості, в якому відображається специфічне поєднання рівня професійної компетентності з бажанням засвоювати професійні нововведення, спираючись на власну культуру самоаналізу особистої діяльності [26, с. 121], тобто поєднання мотиваційно-орієнтаційного, змістовно-операційного та оцінно-рефлексивного компонентів [4, с. 4].

В. Сластьонін [25] та В. Віктюк [4, с. 4] визначають такі критерії готовності викладача до власної інноваційної діяльності: 1) усвідомлення необхідності в інноваційній діяльності та готовність до введення їх в навчальний заклад; 2) впевненість у позитивному ефекті від застосування інновацій; 3) узгодження особистих прагнень з інноваційною діяльністю; 4) готовність переборювати творчі невдачі; 5) достатня технологічна готовність та позитивна оцінка попереднього педагогічного досвіду; 6) якісна професійна рефлексія; 7) зростання рівня педагогічної майстерності.

За дослідженнями Е. Роджерса [17, с. 157], 16% вчителів є новаторами (та «розумними новаторами»), які з позитивом сприймають

можливість реалізації нових ідей. Вважаємо, що в умовах швидкісних цивілізаційних змін педагог має чуттєво сприймати інновації та реагувати на можливість їх застосування [17, с. 157].

Як наголошує дослідниця Р. Михайлишин, готовність до інноваційної діяльності є цілісним поєднанням мотиваційного, когнітивного, креативного та рефлексивного компонентів [13, с. 14], що у своїй єдності будуть одним з показників рівня професійності викладача.

Педагог має володіти і лідерськими якостями. Це пояснюється необхідністю вміти організовувати, керувати в процесі власної педагогічної діяльності. Викладач має віднаходити в собі та розвивати власні лідерські якості та лідерські якості своїх учнів, готувати лідерів в освітньому середовищі. Лідер (англ. leader, від lead – вести, керувати) [21, с. 455]: 1) людина, яка схильна до активності (маючи за девіз «роби як я», проявляє позицію, яка провокує залучення інших учасників для більш ефективної спільної діяльності); 2) авторитетна особистість [11, с. 85].

Лідерські якості педагога мають бути завжди сумарною сентенцією його мотивів, знань та практичного досвіду, який є беззаперечним важелем професійно-компетентісного зростання [12, с. 10].

Таким чином, для педагога в плані його готовності до безперервного саморозвитку має завжди визначатися як важливе: його самомотивація, внутрішні резерви активності, з одного боку, та суспільні очікування, вимоги до образу викладача – з іншого, його лідерські якості та запит на інноваційну діяльність, що стане підґрунтям професійного зростання.

Список використаної літератури

1. Анисимов Ю.С. История возникновения и развития дефиниций «самоорганизация» и «самообразование»: философский и историко-педагогический аспекты / Ю.С. Анисимов, Е.В. Демкина // Общие проблемы педагогики. – 2015. – Вып. 3 (162). – С. 23–30.
2. Библик С.П. Словник іншомовних слів. Тлумачення, словотворення та слововживання : близько 35000 слів і словосполучень / С.П. Библик, Г.М. Сюта; за ред. С.Я. Єрмоленко. – Харків: Фоліо, 2005. – 623 с. – (Бібліотека державної мови).
3. Бурлука О.В. Самоосвіта особистості як соціокультурне явище: автореф. дис. ... канд. філос. наук: спец. 17.00.01 «Теорія та історія культури» / О.В. Бурлука. – Харків, 2005. – 16 с.
4. Вітюк В.В. Готовність педагогів до змін в умовах реалізації Концепції «Нова українська школа» / В.В. Вітюк // Педагогічний пошук. – 2017. – № 2. – С. 3–6.
5. Гладиш Т. Формування мотивів і мотивації навчально-пізнавальної діяльності як психолого-педагогічна проблема / Т. Гладиш // Проблеми підготовки сучасного вчителя. – 2012. – № 6. – С. 150–155.

6. Гончаренко С. Український педагогічний словник / С. Гончаренко. – Київ: Либідь, 1997. – 375 с.

7. Ігнатенко Н. Методика застосування технології проблемного навчання при вивченні історії у вищому навчальному закладі / Н. Ігнатенко // Україна – Європа – Світ: міжнар. зб. наук. праць. – 2015. – № 16. – С. 201–205.

8. Канке В.А. Основы философии: Учебник для студентов средних специальных учебных заведений / В.А. Канке. – М.: Университетская книга: Логос, 2008. – 288 с.

9. Концевая Г.М. Высокое искусство самообразования (К 250-летию со дня рождения Иоганна Вольфганга Гете) [Електронний ресурс] / Г.М. Концевая // Library-ua. – 2005. – Режим доступу: http://elib.org.ua/pedagogics/ua_readme.php?subaction=showfull&id=1107802936&archive=&start_from=&ucat=1&

10. Кохановский В.П. Философия: Учебное пособие для высших учебных заведений / В.П. Кохановский. – Изд. 6-е, перераб. и доп. – Ростов н/Д: Феникс, 2003. – 576 с. – (Серия «Высшая школа»).

11. Кужельний А.В. Формування готовності до професійного розвитку майбутнього вчителя технологій: автореф. дис. ... канд. пед. наук: спец. 13.00.04 «Теорія і методика професійної освіти» / А.В. Кужельний. – Переяслав-Хмельницький, 2014. – 22 с.

12. Мараховська Н.В. Педагогічні умови формування лідерських якостей майбутніх вчителів у процесі навчання дисциплін гуманітарного циклу: автореф. дис. ... канд. пед. наук: спец. 13.00.04 «Теорія і методика професійної освіти» / Н.В. Мараховська. – Харків, 2009. – 22 с.

13. Михайлишин Р. Професійна готовність педагога до інноваційної діяльності: якісний аспект / Р. Михайлишин // Вісник Львівського університету. – 2016. – № 31. – С. 11–18.

14. Москалик Г. Поняття, природа і джерела формування інформаційно-комунікаційного середовища / Г. Москалик // Гілея: науковий вісник. – 2013. – № 77. – С. 149–153.

15. Москалик Г. Особливості професійної орієнтації та самовизначення особистості в системі ринкових трансформацій / Г. Москалик // Вища освіта України. – 2008. – № 3. – С. 101–105.

16. Новицкая Л.И. Андрагогические основы профессионального развития личности / Л.И. Новицкая // Lingua mobilis. – 2014. – № 2. – С. 87–91.

17. Огієнко О.І. Формування готовності до інноваційної діяльності як важлива складова професійної підготовки майбутнього вчителя / О.І. Огієнко // Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології. – 2013. – № 7. – С. 154–162.

18. Пазюк С.А. Вплив педагогічних інновацій на результативність діяльності педагога [Електронний ресурс] / С.А. Пазюк. – 2015. – Режим доступу: <https://core.ac.uk/download/pdf/33691138.pdf>

19. Педагогічні науки. Освітні інновації: зб. наук праць. – Суми: СумДПУ ім. А.С.Макаренка, 2008. – 359 с.
20. Сагітова Р.Р. Генезис сущности понятия самообразования в истории отечественной и зарубежной педагогики / Р.Р. Сагітова // Вестник Бурятского государственного университета. – 2010. – № 1. – С. 35–41.
21. Словник іншомовних слів / уклад.: С.М. Морозов, Л.М. Шкарапута. – К.: Наукова думка, 2000. – 680 с.
22. Тадеєва Т.В. Теорія самодетермінації Дісі-Раяна і навчальна мотивація / Т.В. Тадеєва // Наукові записки. Серія: Педагогіка. – 2012. – № 3. – С. 213–221.
23. Термінологічний словник з основ підготовки наукових та науково-педагогічних кадрів післядипломної педагогічної освіти / авт. кол.: Є.Р. Чернишова, Н.В. Гузій, В.П. Ляхоцький [та ін.]; за наук. ред. Є.Р. Чернишової; Держ. вищ. навч. заклад «Ун-т менедж. освіти». – К.: Університет менеджменту освіти, 2014. – 230 с.
24. Філософія: учебник для вузов / под общ. ред. В.В. Миронова. – М.: Норма, 2005. – 673 с.
25. Хаустова О.В. Формування готовності педагога до інноваційної діяльності як педагогічна проблема [Електронний ресурс] / О.В. Хаустова. – Режим доступу: https://virtkafedra.ucoz.ua/el_gurnal/pages/vyp2/upravlenie/haustova.pdf
26. Шевчишена О.В. Проблема психологічної готовності педагога до інноваційної освітньої діяльності / О.В. Шевчишена // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2018. – № 1. – С. 119–123.
27. Шовкун Л.М. Організаційно-педагогічні умови розвитку професійної компетентності у викладачів-аграрників / Л.М. Шовкун // КНЛУ. – 2010. – № 42. – С. 224–229.
28. Шуклина Е.Л. Технологии самообразования: социологический аспект / Е.Л. Шуклина // Общественные науки и современность. – 1999. – № 5. – С. 140–151.
29. Юдакова С.В. Профессионально-педагогическое самообразование / С.В. Юдакова. – Владимир: ВГГУ, 2011. – 131 с.

ЗМІСТ

Передмова	6
<i>Розділ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ, ВПРОВАДЖЕННЯ І ОБГРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЙ СТІЙКОГО ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ</i>	9
1.1. Критерії вибору оптимальних рішень	9
1.2. Інституціональні аспекти трансформації аграрного сектора економіки на засадах стійкого фінаНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	34
1.3. Обґрунтування доцільності запровадження внутрішньої системи управління ризиками суб'єктів накопичувального пенсійного забезпечення	46
1.4. Формування парадигми державного регулювання фондового ринку на підставі чіткого визначення видів ризиків	54
<i>Розділ 2. ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ І ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ РЕСУРСІВ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ НА РІВНІ ГАЛУЗЕВИХ ЕКОНОМІЧНИХ СТРУКТУР</i>	63
2.1. Інноваційний розвиток фінансових технологій	63
2.2. Формування парадигми та концепції державного регулювання інвестиційної діяльності	72
2.3. Сучасні аспекти оптимізації структури капіталу підприємства	79
2.4. Практичні аспекти управління процесом фінансування активів на підприємстві	89
2.5. Обґрунтування напрямів оптимізації розміру дебіторської заборгованості підприємства	99
2.6. Формування системи контролю фінансових результатів діяльності підприємства	108
<i>Розділ 3. СТРАТЕГІЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТА ІННОВАЦІЇ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТІЙКОГО ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ НА РІВНІ ДЕРЖАВИ ТА РЕГІОНІВ</i>	115
3.1. Інтегрована звітність як інформаційна основа забезпечення сталого розвитку	115
3.2. Узагальнення облікових ресурсів у системі контролю та управління витратами підприємства	126

3.3. «Директ-костинг» як ефективний інструмент управління витратами на підприємстві в промисловій галузі	131
3.4. Організаційно-методичні аспекти контролю дебіторської заборгованості підприємств	139

Розділ 4. ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ МЕХАНІЗМІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ В ГЛОБАЛЬНОМУ ВИМІРІ

4.1. Фінансовий стан банків та розвиток механізмів стимулюючого банківського регулювання	148
4.2. Оцінювання індикаторів ефективності корпоративного управління як підґрунтя встановлення взаємовідносин із стейкхолдерами банків	168
4.3. Фінансова безпека банків: теоретичний та практичний аспекти.....	179
4.4. Фінансовий механізм соціального страхування в системі соціального захисту	192

Розділ 5. МОДЕРНІЗАЦІЯ ОСВІТНЬОГО МЕНЕДЖМЕНТУ І ВПРОВАДЖЕННЯ НОВІТНІХ ЗАСОБІВ НАВЧАННЯ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО ТА СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

5.1. Сучасний освітній менеджмент як ліквідатор розриву між українським та передовим європейським освітнім розвитком.....	204
5.2. Філософське пізнання соціокультурної природи самоосвіти	210

Наукове видання

**СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ СТІЙКОГО
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ
ТА МЕХАНІЗМИ ЇХ РЕАЛІЗАЦІЇ В ГЛОБАЛЬНОМУ ВИМІРІ**

Монографія

За загальною редакцією доктора економічних наук,
професора Т.М. Болгар

Редактори М.С. Кузнецова, О.О. Шевцова
Комп'ютерна верстка А.Ю. Такій

Підписано до друку 12.07.2020. Формат 60×84/16.
Ум. друк. арк. 12,79. Тираж 300 пр. Зам. № .

ВНЗ «Університет імені Альфреда Нобеля».
49000, м. Дніпро, вул. Січеславська Набережна, 18.
Тел. (056) 778-58-66, e-mail: rio@duan.edu.ua
Свідоцтво ДК № 5309 від 20.03.2017 р.

Віддруковано у ТОВ «Роял Принт».
49052, м. Дніпро, вул. В. Ларіонова, 145.
Тел. (056) 794-61-05, 04
Свідоцтво ДК № 4765 від 04.09.2014 р.