

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ В. Н. КАРАЗІНА

**РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ  
СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ  
ЯК ОСНОВА ДОСЯГНЕННЯ  
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ**

Колективна монографія

За редакцією В. В. Глуценка

Харків – 2013

**Авторський колектив:**

Глущенко В. В., докт. екон. наук, проф. (Розділ I); Носова О. В., докт. екон. наук, проф.; Маковоз О. С., канд. екон. наук, доц. (Розділ II); Ткаченко С. О., канд. екон. наук, доц. (Розділ III); Жукова Л. М., канд. екон. наук, ст. викл. (Розділ IV); Загорська Д. М., канд. екон. наук, доц. (Розділ V); Глущенко А. С., канд. екон. наук, проф. (Розділ VI); Лаврик О. Л., ст. викл. (Розділ VII); Погореленко Н. П., канд. екон. наук, доц., Сидоренко О. М., доц. (Розділ VIII); Дорошенко Г. О., докт. екон. наук, доц. (Розділ IX); Дорошенко Н. О., канд. екон. наук, доц., Дорошенко О. Г., канд. екон. наук, доц. (Розділ X); Глущенко О. В., канд. екон. наук, доц. (Розділ XI); Хмельков А. В., канд. держ. упр., доц. (Розділ XII); Бабич Д. В., докт. екон. наук, проф., Бабич С. М., канд. екон. наук, доц. (Розділ XIII); Азаренкова Г. М., докт. екон. наук, проф., Головка О. Г., канд. екон. наук, доц., Ільговська Г. В., викл. (Розділ XIV); Пантелєєв В. П., канд. екон. наук, доц. (Розділ XV); Портна О. В., канд. екон. наук, доц. (Розділ XVI); Гребенюк Н. О., доц. (Розділ XVII); Лопатенко М. Г., ПАТ СК «Українська страхова група», Лопатенко Л. М., ст. викл. (Розділ XVIII); Нечипорук Л. В., докт. екон. наук, проф. (Розділ XIX); Швайко М. Л., канд. екон. наук, доц. (Розділ XX).

**Рецензенти:**

**С. В. Ковальов** — доктор економічних наук, професор кафедри економіки і фінансів Харківського національного інституту внутрішніх справ;

**В. М. Соболєв** — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри статистики, обліку і аудиту Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна.

*Затверджено до друку рішенням Вченої ради  
Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна  
(протокол № 10 від 28.10.2013 р.)*

**Розвиток** фінансового потенціалу суб'єктів господарювання як основа досягнення фінансово-економічної безпеки : колективна монографія / кол. авт. ; за ред. В. В. Глущенка. — Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2013. — 384 с.

ISBN 978-966-285-065-9

У колективній монографії проведено повне та всебічне висвітлення питань досягнення високого рівня фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання шляхом розкриття чинників, що формують їх фінансовий потенціал. Особливий стан фінансово-господарчої діяльності, при досягненні якого усі загрози та ризики можуть бути компенсовані та не мають руйнівного впливу на фінансове положення суб'єктів господарювання, прямо залежить від стану їх фінансового потенціалу. Важливим аспектом у досягненні високого рівня фінансово-економічної безпеки є державне регулювання. Піклування держави про дотримання норм безпечного господарювання вимагає розробки належного інструментарію діагностики та механізмів забезпечення регуляторних заходів.

Для науковців, державних службовців, викладачів, аспірантів, студентів та усіх зацікавлених проблематикою розвитку фінансово-економічної безпеки.

**УДК 351.863:658.1  
ББК 65.9(477)-983**

ISBN 978-966-285-065-9

© Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, 2013

© Азаренкова Г. М., Бабич Д. В., Бабич С. М., Глущенко А. С., Глущенко В. В., Глущенко О. В., Головка О. Г., Гребенюк Н. О., Дорошенко Г. О., Дорошенко Н. О., Дорошенко О. Г., Жукова Л. М., Загорська Д. М., Ільговська Г. В., Лаврик О. Л., Лопатенко Л. М., Лопатенко М. Г., Маковоз О. С., Нечипорук Л. В., Носова О. В., Пантелєєв В. П., Погореленко Н. П., Портна О. В., Сидоренко О. М., Ткаченко С. О., Хмельков А. В., Швайко М. Л., 2013  
© Літвінова О. О., макет обкладинки, 2013

# ЗМІСТ



Передмова.....	5
Розділ I. ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ: ЗАГРОЗИ ТА НАПРЯМКИ ЗМІЦНЕННЯ.....	7
Розділ II. МЕТОДИ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	26
Розділ III. ДЕРЖАВНІ ВАЖЕЛІ ВПЛИВУ НА ПІДПРИЄМНИЦТВО В УКРАЇНІ.....	42
Розділ IV. ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВ В СИСТЕМІ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ .....	57
Розділ V. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ.....	74
Розділ VI. РОЛЬ ФІНАНСОВО-БЮДЖЕТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ В ПОДОЛАННІ БЮДЖЕТНИХ ДИСБАЛАНСІВ .....	92
Розділ VII. ВПЛИВ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ ТА ІНВЕСТИЦІЙНИХ ФОНДІВ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНУ СИТУАЦІЮ В УКРАЇНІ.....	104
Розділ VIII. СУЧАСНЕ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАБІЛЬНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ.....	132



Розділ IX. РИЗИКИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ТА СПОСОБИ ЇХ МІНІМІЗАЦІЇ.....	175
Розділ X. ПІДВИЩЕННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ – ЗАПОРУКА МІНІМІЗАЦІЇ КРЕДИТНИХ РИЗИКІВ БАНКІВ.....	190
Розділ XI. ТЕОРІЯ УПРАВЛІННЯ БЕЗПЕКОЮ СОЦІАЛЬНИХ СИСТЕМ: ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ.....	211
Розділ XII. ІНСТРУМЕНТАРІЙ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	227
Розділ XIII. ОСОБЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ОРГАНІЗАЦІЇ.....	244
Розділ XIV. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТАБІЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ДЛЯ ДОСЯГНЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....	258
Розділ XV. ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	274
Розділ XVI. СУКУПНИЙ ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ КРАЇНИ ЯК ОСНОВА ДОСЯГНЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ.....	290
Розділ XVII. РЕГУЛЮВАННЯ ФАКТОРІВ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКУ З МЕТОЮ ПІДТРИМАННЯ ЙОГО ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....	302
Розділ XVIII. СТРАХОВИЙ ЗАХИСТ ЯК ОДИН З ЧИННИКІВ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ .....	323
Розділ XIX. БЕЗПЕКА СТРАХОВОГО РИНКУ ЯК СКЛАДОВА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	333
Розділ XX. БЕЗПЕКА НА ГЛОБАЛЬНОМУ ФІНАНСОВОМУ РИНКУ.....	360
Післямова.....	380
Відомості про авторський колектив.....	382

# ПЕРЕДМОВА



Досягнення фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання залежить від комплексу чинників та процесів, що утворюють їх фінансовий потенціал. Особливий стан фінансово-господарчої діяльності, при досягненні якого всі загрози та ризики можуть бути компенсовані та не несуть руйнівного впливу фінансовому положенню суб'єктів господарювання, прямо залежить від стану фінансових ресурсів та співвідношення між власним та запозиченим капіталом. Важливим аспектом у досягненні високого рівня фінансово-економічної безпеки є державне регулювання. Дбання держави про дотримання норм безпечного господарювання вимагає розробки належного інструментарію діагностики та механізмів забезпечення регуляторних заходів.

Усебічне розкриття проблем досягнення фінансово-економічної безпеки може бути здійснено зі здатністю суб'єктів господарювання функціонувати у сучасному глобальному фінансово-економічному середовищі. Існування та успішна діяльність суспільства ґрунтується на досягненні та утриманні певного рівня фінансово-економічної безпеки. Сучасне суспільство є складною системою взаємодії між фінансовим та реальним секторами економіки, сектором публічних та приватних фінансів, державних та ринкових інститутів. Необхідність зміни типу розвитку суспільства від ресурсоорієнтованого до інноваційного вимагає всебічного дослідження проблем фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання як запоруки сталого розвитку ринкової економіки.

Виконання Концепції забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері, схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 15 серпня 2012 р. № 569-р. та відповідно до Програми економічних реформ Президента України «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» та Стратегії сталого розвитку Харківської області до 2020 р., розв'язання проблеми зміцнення національної безпеки України, утворення недержавного сектору безпеки підприємництва як складової частини національної безпеки нашої держави, що відповідала б сучасним вимогам та міжнародним стандартам, потребує вирішення не тільки організаційно-правових засад на всіх рівнях, тобто прийняття відповідних законів, Указів Президента України, постанов



Кабінету Міністрів України тощо, але і забезпечення підприємств надійними засобами досягнення фінансово-економічної безпеки.

Метою цієї монографії є повне та всебічне висвітлення питань досягнення високого рівня фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання шляхом розкриття чинників, що формують їх фінансовий потенціал.

Об'єктом дослідження є фінансова діяльність суб'єктів господарювання, яка здатна стати основою досягнення їх сталого розвитку, в межах об'єкта дослідження виокремлено предмет дослідження.

Предметом дослідження є розвиток фінансового потенціалу суб'єктів господарювання як основа досягнення фінансово-економічної безпеки.

Колектив кафедри фінансів та кредиту продовжує системне дослідження сучасних проблем та фінансової діяльності суб'єктів господарювання. Запропонована до уваги читачів монографія виконана із залученням найкращих фахівців Східної України, які є представниками різних вищих навчальних закладів Харкова.

Логічним продовженням усебічного розкриття проблем формування фінансового потенціалу у зв'язку з питаннями управління фінансово-економічною безпекою.

Визначення шляхів досягнення ринковою системою сталого розвитку є нагальною потребою сучасної економічної науки. Одним з чинників, що здатен сприяти розвитку ринкової системи, є фінансовий потенціал суб'єктів господарювання. Дослідження чинників, які утворюють фінансовий потенціал та формоутворюючих зв'язків, що виникають у процесі його розвитку, у широкому сенсі має розкрити зміни у ринковій економіці та набуття економічною системою стійкості.

Сталий розвиток усієї економічної системи, яка ґрунтується на ринкових засадах, безпосередньо залежить від здатностей до розвитку суб'єктів господарювання, що утворюють її. Здатність протистояти кризовим явищам, долати їх наслідки та переходити до ефективних моделей економічного зростання обумовлена ступенем розвитку фінансового потенціалу суб'єктів господарювання та їх спроможністю генерувати стабільні фінансові потоки з низьким ступенем ризику.

Вперше фінансовий потенціал суб'єктів господарювання розглядається як системне явище, що має внутрішню побудову та різноманітні форми прояву на всіх рівнях економічної системи.

Структура фінансового потенціалу, особливості його формування та прояву у різноманітних суб'єктів господарювання, методи оцінки та оптимізації є перспективним напрямів економічних досліджень.

Монографія, виконана авторським колективом, охоплює усі напрями сучасних економічних досліджень, які в межах розкриття основного її предмета, формують нове бачення проблеми фінансового потенціалу.

Практичне значення проведених досліджень полягає у розробці рекомендацій щодо всебічного покращення фінансового потенціалу суб'єктів господарювання на усіх рівнях економічної системи: від держави до фінансів домогосподарств, а також враховує всі аспекти економічної активності суб'єктів господарювання.

Отримані у результаті наукового пошуку наукові результати стануть в нагоді як науковцям, так і практикам.

# РОЗДІЛ І



## **ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ: ЗАГРОЗИ ТА НАПРЯМКИ ЗМІЦНЕННЯ**

### **СУЧАСНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ТА ТРАЄКТОРІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УКРАЇНІ**

Трансформації та траєкторії розвитку фінансового потенціалу суб'єктів господарювання важливе, хоч і дуже непросте завдання. Економіка України переживає складний період своєї трансформації. Відбувається активний пошук шляхів вирішення важливих завдань підвищення ефективності економічної діяльності суб'єктів господарювання. Цей пошук ведеться на різних напрямках здійснення бюджетної, податкової, кредитної, казначейської, банківської та інших напрямках економічної політики держави. Задіяна значна кількість органів державного управління, таких як Мінфін, Національний банк України, Державне казначейство, комісії і комітети, у тому числі найвищого рівня: Верховна Рада України, Кабінет Міністрів, Адміністрація Президента України.

Однак, незважаючи на енергію та активність пошуку, складність завдань явно перевищує можливості. Обрані шляхи часто суперечать один одному, перешкоджають досягненню бажаної мети. Виникає питання: що заважає обраним шляхам? Перспективи розвитку суб'єктів господарювання пов'язані з рівнем їх фінансового потенціалу, чого ніхто не заперечує. Всі згодні з тим, що сучасний стан розвитку та ефективного функціонування суб'єктів господарювання потребує розробки напрямів якісного управління їх фінансовим потен-



ціалом, нарощення фінансових ресурсів. Вважається, що саме ресурси є основою реалізації програм соціально-економічного розвитку. Дійсно, фінансовий потенціал є:

- підґрунтям формування фінансів підприємств;
- основою забезпечення стійкого зростаючого припливу грошових коштів, достатнього для забезпечення поточної і довготривалої платоспроможності на основі стратегії стабільного економічного зростання;
- складовою управління фінансами суб'єктів господарювання. У той же час детальний аналіз літератури свідчить, що не існує єдиного підходу як до змістовного аспекту поняття «фінансовий потенціал», так і до його оцінки, питань формування та реалізації фінансового потенціалу суб'єктів господарювання.

Більше того, різноманітність поглядів торкається не тільки визначення питань оцінки фінансового потенціалу або обґрунтування алгоритму формування його кожним суб'єктом окремо, але і розробок методичних підходів до оцінки ефективності і якості управління фінансовим потенціалом суб'єктів господарювання. Питання мають більшу теоретичну глибину та спрямованість, охоплюють теоретико-методологічну складову аналізу своєї сутності, ідентифікації структурних елементів, співвідношення цього поняття з періодом розвитку економіки, яка досягла стану своєї трансформації і розглядається як економіка перехідного типу з усіма притаманними їй протиріччями. Доводиться констатувати, що тут не існує не тільки єдиного підходу як до змістовного аспекту поняття «фінансовий потенціал», так і до його методичного втілення (вимірювання, пошук додаткових резервів підвищення, наповненості тощо). На наш погляд, при дослідженні фінансового потенціалу суб'єктів господарювання треба відштовхуватись від таких теоретичних засад і підґрунтя теоретичного аналізу.

1. Якщо мова йде про суб'єкт господарювання, то не може бути різним визначення його суті. У «Господарському кодексі України», який вступив в дію з 1 січня 2004 року перераховується велика кількість таких суб'єктів, однак всі вони сполучаються одним терміном «суб'єкти господарювання» (див. розд. II, ст. 6–13). Не може виражати різне значення і поняття «фінансовий потенціал» суб'єкта. У фінансовій літературі зустрічається віднесення поняття «потенціал» до різних суб'єктів господарювання та нараховує більш ніж 30 видів потенціалу. Аналізуємо написані нещодавно автореферати захищених дисертацій.

А. Ю. Маслова вважає, що кредитний потенціал банку — це «сукупність кредитних ресурсів (виділено нами — В. Г.) і джерел їхнього поповнення в умовах постійних змін зовнішнього та внутрішнього середовищ, що банк може розмістити на принципах кредитування, відкоригованих на резерв ліквідності відповідно до встановлених нормативів з урахуванням наявних і потенційних нематеріальних активів» [1, с. 7]. Інший дослідник фінансового потенціалу, О. М. Крук, оцінюючи погляди до розуміння фінансового потенціалу, систематизувала три підходи:

- критеріальний (визначає величину фінансового потенціалу як сукупності фінансових ресурсів);



- структурний (зорієнтований на визначення оптимальної та раціональної структури фінансового потенціалу);
- стратегічний (цілеспрямований на визначення відповідності наявного фінансового потенціалу досягненню поставлених стратегічних та тактичних цілей).

Автор вважає, що підходи мають свої переваги та недоліки і доцільно використовувати всі три критерії [2, с. 5–6]. Якщо виокремити поняття «стратегічний» та «тактичний», то у пропозиціях автора знаходимо єдине визначення фінансового потенціалу, саме як сукупності *фінансових ресурсів* місцевих бюджетів.

Значна кількість наукових робіт присвячена аналізу інноваційного потенціалу економіки. Одна з авторів, С. М. Ганзюк, вважає, що інноваційний потенціал, це «синергетична система, що виступає в єдності відносин та зв'язків: *сукупності ресурсів та здібностей (виділено нами – В. Г.)*, необхідних для здійснення інноваційної діяльності, накопичених системою в процесі її становлення в минулому, та практичної реалізації наявних властивостей сьогодні з орієнтацією на розвиток в майбутньому» [3, с. 7]. Як бачимо, і тут кристалізується схема: «потенціал» — це «ресурси». Різниця тільки у тому, що це ресурси у сфері інноваційної діяльності. На тему інноваційного потенціалу написано багато робіт, однак усі вони не виходять за рамки ототожнення «потенціалу» з «ресурсами».

Потенціал з ресурсами пов'язують і дослідники у галузі економічної теорії. Так, А. В. Квітка у своєму дослідженні людського потенціалу пише, що він «визначається соціально-економічними умовами, доступом до існуючих можливостей, *наявністю ресурсів (виділено нами – В. Г.)*, що дозволяють оволодіти різними альтернативами» [4, с. 9]. Критичний огляд можна ще доповнити багатьма монографіями та науковими статтями.

Наприклад, Н. О. Гнип, правильно виокремлюючи складові економічного потенціалу (ресурсний потенціал; виробничий: фактори виробництва; фінансовий потенціал), вважає, що останній обмежений виключно відносинами, що виникають у процесі руху власних і залучених фінансових ресурсів підприємства, а також утворення на цій основі його потенційних доходів і розподілу їх за факторами виробництва. Фінансовий потенціал автор визначає як «сукупність потенційних фінансових ресурсів і доходів підприємства при заданих або таких, що склалися, параметрах ресурсного і виробничого потенціалів, а також ринкової кон'юнктури» [5, с. 6]. Цікаво, що до цього визначення потрапила саме «ринкова кон'юнктура», хоч декількома словами вище автор висловив думку про неправомірність включення до даного поняття так званого «ринкового потенціалу» [5, с. 6].

Однак поставимо запитання: чи правильно ототожнювати фінансовий потенціал з фінансовими ресурсами? На наш погляд, протиставляти потенціал ресурсам немає сенсу. Ресурси торкаються глибинних засад господарської поведінки суб'єкта, визначаючи стратегічну лінію перетворень та збочень у діяльності суб'єкта. Саме тому ресурси знаходяться у полі зору дослідників, визначають центр їх наукової уваги. В той же час необхідно врахувати й те, що ресурси є «запасом», а не «поток» грошових засобів, які враховують



фінансовий потенціал суб'єктів. Вимірювання фінансового потенціалу не може спиратись на «запас», воно неодмінно передбачає і вимір «потоків» цих ресурсів.

2. Формування фінансового потенціалу суб'єктів господарювання має загальноекономічну природу. Фінансовий потенціал є результатом процесів відтворення на мікроекономічному, а також на макроекономічному рівнях. Уже з огляду на це можна стверджувати, що фінансовий потенціал має складну структуру, виступає як багатомірне та різностороннє явище.

3. Формування фінансового потенціалу суб'єктів господарювання хоч і має загальноекономічну природу, протікає у межах певної системи господарських зв'язків. Саме ці зв'язки можуть або стримувати процеси, або сприяти їх подальшому розвитку. З цього випливає, що поняття «фінансовий потенціал» — це динамічне, а не статичне поняття. Його складові та їх взаємодія постійно змінюються. Зміна складових — похідна від зміни джерел їх формування. Ринковій економіці неодмінно належить і ринковий потенціал, чого набувають суб'єкти у своєму господарюванні.

4. Фінансовий потенціал є також результатом взаємодії внутрішньо галузевих, територіальних, регіональних механізмів формування і реалізації потенціалу, тому потребує вивчення не тільки механізмів цих сфер, а й інструментів управління та регулювання з боку галузей, територіальних громад та регіонів, а також державної політики у сфері формування фінансового потенціалу (щонайперше — фіскально-бюджетної, грошово-кредитної, інноваційно-інвестиційної та інших її видів). Зміна механізмів господарської взаємодії під впливом змін у формах та напрямках політики істотно впливає на фінансовий потенціал суб'єктів.

5. Взаємозв'язок фінансового потенціалу і механізмів, форм і методів його формування, включаючи фінансову та інші види політики, не треба розглядати однобічно. Всі вони дійсно впливають на фінансовий потенціал; однак і фінансовий потенціал, у свою чергу, впливає на механізми його формування, перетворює їх на результат використання самого фінансового потенціалу. Визнання єдності процесів формування і реалізації фінансового потенціалу та зворотного впливу останнього на перші призводить до визнання і такої істини: вторинності механізмів формування потенціалу порівняно з ознаками господарського механізму та відтворювального процесів.

Виходячи з вищезазначених теоретико-методологічних моментів, можна відповісти на поставлене раніше питання про співвідношення понять «фінансово потенціалу» і «фінансових ресурсів». Термін «фінансові ресурси» з'явився набагато раніше за термін «фінансовий потенціал». Він співпав з визначенням самого предмета фінансової науки «як сукупності ресурсів, необхідних для задоволення потреб держави» (1577 рік, Жан Боден «Фінансові нерви держави»).

Власне поняття «ресурси» відображало обмеженість засобів, які суспільство може спрямувати на розширення та розвиток виробництва. Як відомо, розширене відтворення передбачає накопичення капіталу яке відволікає частину засобів від споживання. Тому для подальшого розвитку (на базі розширеного відтворення) необхідно не тільки залучати все нові і нові ресурси, але й кра-



ще використовувати фінансові ресурси, що вже мають місце у суспільстві. В умовах обмеження ресурсів економіки, а значить і фінансів, постає проблема детального аналізу всіх видів ресурсів, їх оптимального перерозподілу, а також розмежування процесів їх формування та використання, або реалізації. Так, необхідність виміру фінансових ресурсів, аналізу ефективності їх використання, поступово призвела до необхідності виокремлення та появи нового поняття «фінансовий потенціал», у який необхідно включати і зростання його від умілого використання ринкової кон'юнктури, фінансових, а не тільки операційних важелів. При цьому ринкова кон'юнктура неодмінно стає складовою фінансового потенціалу як свідоцтво ефективності використання фінансових (а не тільки операційних) важелів; поєднання зовнішніх і внутрішніх джерел фінансування; підвищення ринкової вартості компанії і врешті-решт підвищення показника вартості капіталу компанії, що є відображенням вартості залучення суб'єктами фінансових ресурсів, тобто зовнішнього фінансування і акціонерного капіталу, враховуючи виплати інвесторам.

6. Поняття «фінансовий потенціал» започатковане в економічній літературі Заходу 25—30 років тому. Як науковий термін він почав використовуватися у період найбільшого економічного спаду 70-х років.

Можна впевнено сказати, що генератором наукового напрямку була криза (дефіцит) фінансових ресурсів, що і призвів до визначення процесу капіталоутворення ресурсів, тобто накопичення фінансових ресурсів і фактичного ототожнення потенціалу з ресурсами. Однак подальший аналіз фінансового потенціалу (припадає вже на кінець 80-х рр. XX ст.) поставив питання по-іншому. Приклад нових індустріальних країн Азії («трьох китів») показав, що темпи росту їх економік були у 2,5—3 рази вище тодішнього СРСР. Саме це спонукало змінити погляд на співвідношення понять «ресурси» і «потенціал»: сам по собі великий об'єм накопичених ресурсів зовсім не гарантує їх автоматичної трансформації у потенціал та реальні інвестиції. Стало ясно, що по-перше, важлива не кількість ресурсів, а якість та напрями використання (на це впливає велика кількість факторів економіки, починаючи з типу діючого господарського механізму); по-друге, не тільки об'єм ресурсів та їх накопичення, але і здатність самої економіки і господарського механізму та окремих суб'єктів використати ресурси, дає можливість реалізувати власний потенціал свого розвитку, показати власні можливості і здатності.

7. Спроби поєднати динамічний процес розвитку суб'єктів господарювання з наявністю достатньої кількості грошових засобів та високою платоспроможністю висунув, як необхідне, у формуванні та реалізації фінансового потенціалу різке зростання цільової спрямованості планування та оцінки фінансового потенціалу. Особливо це торкалось рішень про зміну структури капіталу суб'єкта господарювання. Стало очевидним, що відношення залучених коштів до вартості активів залежить від стабільності продажу; що менша можливість збільшення відношення залучених коштів до вартості активів (тобто якість структури активів) залежить від частки спеціалізованого устаткування та незавершеного виробництва; що чим менше частка постійних витрат у загальних витратах суб'єкта, тим більше можливість збільшення відношення



залучених коштів до вартості активів; що швидко зростання дає можливість збільшити боргове фінансування; що чим більше рентабельність власного капіталу, тим більше можливості самофінансування і менша необхідність боргового фінансування; що боргове фінансування тим ефективніше, чим вище ставки податків; що ступінь розвитку фінансових інструментів відіграє визначальну роль у їх вартості та доцільності застосування.

Усе це призвело до поєднання понять «фінансового потенціалу» з поняттям «фінансовий потік», тобто з грошовими коштами, які реально здійснюють рух як фінансові ресурси і забезпечують основну, інвестиційну, фінансову та інші види діяльності. Фінансові потоки складають зміст фінансового потенціалу суб'єкта. З точки зору фінансового менеджменту фінансові потоки надзвичайно рухливі у часі, що спонукає різносторонню оцінку фінансового потенціалу у поточному та багатоваріантному аспектах та ще й визначити його в динаміці з урахуванням фактору часу і змінної структури відтоку та припливу фінансових ресурсів.

8. Визначення меж, структури і факторів впливу на фінансовий потенціал суб'єктів господарювання, на наш погляд, методологічно треба відносити до діалектики взаємодії потреб та ресурсів, рівня продуктивних сил та виробничих відносин, які визначають джерела та можливості задоволення потреб у тому чи іншому типі економічних систем.

Сам тип економічної системи може бути класифікований по-різному. Найбільш визнаними є такі способи виробництва, яких нараховують п'ять (К. Маркс); виділяють також біосоціальну, предметно-речову та соціальну формації (А. Покритан); типом економічних зв'язків: натуральні, товарні, планомірні (Я. Кронрод, В. Черковець, Н. Цаголов та ін.). У кожного критерія є своє обґрунтування, своя методологічна орієнтація, аргументи.

На наш погляд, для аналізу моделі поведінки суб'єктів господарювання, переорієнтації їх дій відносно накопичення свого потенціалу можна виділити три види економіки, яка мала місце в історії людства: 1) економіка споживання; 2) економіка виробництва; 3) економіка знань, або інформаційна економіка. Розглянемо ці види економіки детально.

*Економіка споживання* — це економіка «природних» продуктивних сил, тобто засобів виробництва, взятих у природи — водопади, ріки, природна родючість землі тощо. Це історично перший тип продуктивних сил, що зародився в епоху природної єдності праці з її речовими передумовами. Друга особливість економіки споживання — натуральний тип господарства, який виникає на базі природних продуктивних сил, де провідною (домінуючою) галуззю було сільське господарство. З цих двох фундаментальних рис витікали й інші, притаманні цьому виду економіки: безпосередній зв'язок виробництва і споживання (необхідність будь-якого виду праці визначена заздалегідь); примат споживчої вартості; примітивний, вкрай низький рівень розвитку продуктивних сил; особиста залежність суб'єктів один від одного; позаекономічний спосіб примусу до праці; необхідність державного домінування в економіці; «жива» праця, в основному у вигляді ручної праці з використанням індивідуальних засобів (що обмежувала його розширення); праця і її продукт стали необхідним продуктом (були відсутні мотиви накопи-



чення); зрівняльна та непродуктивна система розподілу суспільного продукту в інтересах правлячих класів (акцент робиться виключно на результаті праці, а не на засобах їх досягнення); ізольованість економіки (звужувала поле для умов накопичення); відсутність потреби в покращенні робочої сили та засобів виробництва та фінансуванні цього покращення. Таким чином, вкрай повільні темпи розширення суспільного відтворення, орієнтованого на натуральний результат, призводили до відсутності потенціалу розвитку у суб'єктів господарювання. Державна монополізація, географічна локалізація призводила до відриву потреб від процесів формування та реалізації потенціалу, систематичного його використання. Історично така економіка охоплює первіснообщинну, рабовласницьку, феодальну формації, тобто значний етап розвитку людства.

*Економіка виробництва* характеризується зовсім іншими механізмами та напрямом розвитку. Головним фактором стають виробничі капіталовкладення, індустріальна система взаємодії речового та особистого елементів. Вихідним пунктом формування індустріального суспільства є перехід від природних до суспільних продуктивних сил (опосередкованих працею людини). Ключова функція тут: перехід в структурі продуктивних сил від природних факторів живої праці до уречевленої праці у засобах виробництва. Змінюється поведінка суб'єктів господарювання: від бажання забезпечити себе набором благ у натуральному вигляді вони починають накопичувати носії уречевленої праці. Виникають інститути власності, які витісняють натуральне господарство і змінюють його на товарне, де більша частина продуктів надходить на ринок. Важливими стають затрати на кожний елемент благ, що накопичуються. Суспільні продуктивні сили та товарне господарство різко розширює кількісну і якісну сторони потреб суспільства. Розвиток суспільних продуктивних сил обумовив перехід самої економіки від споживаючої, тобто незмінної, нерозширяючої до виробляючої, спрямованої на розширення своїх масштабів. Змінюється й характер праці, й форми розподілу. Індивідуальна праця замінюється колективною. Господарські можливості суб'єктів значно зростають: вони стають здатними до безперервного створення та накопичення додаткового продукту. Перетворення накопичення додаткового продукту в головну мету суб'єктів господарювання зумовили перехід від зрівняльного та непродуктивного розподілу до продуктивних форм, що збільшують своє багатство за рахунок уречевлених елементів (вони прогнозуються за кількістю і якістю) і мету накопичення пов'язують з додатковим продуктом (сфера виробництва). Панування уречевленої праці має подвійний наслідок: перший — перехід виробника від особистої залежності до речової залежності змінює позаекономічну форму примусу до праці на механізми економічної мотивації; другий — швидкий розвиток техніки обумовлює все більшу потребу у «живій праці», робочих руках. З цього витікає необхідність особистої свободи безпосередніх виробників і відмовлення їх прикріплення до власників знарядь виробництва, що, власне кажучи, з боку останніх звужує можливості забезпечити економічне зростання шляхом простого підвищення експлуатації робітників. Єдиним напрямом стають вкладення у розвиток робочої сили та знарядь праці.

Наслідки такої трансформації у суб'єктів та виробників істотні. У останніх — зацікавленість до підвищення якості й кількості своєї праці, а у пер-



ших — можливість самостійно приймати рішення про фінансування процесів переозброєння та удосконалення виробництва. Все це слугувало стимулом для формування та реалізації фінансового потенціалу.

Ключовим же моментом, на нашу думку, є економічна свобода суб'єктів економіки. Причому свобода у двох вимірах, а не в одному (тобто як свобода безпосереднього виробника, що найчастіше зустрічається у літературі). Другою формою свободи є свобода суб'єкта господарювання.

Панування уречевленої праці, особливо перетворення машин у головний елемент продуктивних сил, призводить до появи великої різниці у продуктивності індивідуальних виробників, їх постійної залежності від рівня техніки, що застосовується у виробництві. Тому домінуючим фактором настрою у суб'єкта господарювання стає боротьба за фінансування технічних інновацій, яка можлива лише за наявності свободи суб'єкта у прийнятті своїх рішень. Конкурентна боротьба між суб'єктами стає конкуренцією за накопичення фінансового потенціалу. А це викликає велику рухливість суб'єктів — від вільного перетоку капіталу і робочої сили до особистої соціально-професійної мобільності, тобто виходу людини за межі своєї професії та соціальної страти, яку вона займає. Тим самим свобода викликає такі явища, як делокалізація економічних процесів, а також прозорість їх між суб'єктами економіки. Відпадає необхідність абсолютного домінування держави в економіці; прискорюється обмін інформації між суб'єктами, що забезпечує швидке розповсюдження різних нововведень; стимулювалось усе, що сприяло накопиченню уречевленої вартості. Однак паралельно з цим з'явилась диференціація у господарюванні суб'єктів і національних економік. Така особливість економіки виробництва проявляється на індустріальній і частково постіндустріальній стадії розвитку.

*Економіка знань, або інформаційна економіка.* Це економіка, яка немає нічого схожого ні з економікою споживання, ні з виробничою економікою, навіть на постіндустріальному етапі розвитку. Інформаційна економіка, по-перше, стрімко витісняє на другий план реальну економіку. По-друге, вона створює можливості втілення віртуальних технологій та інструментів у сфері фінансових відносин. Вже зараз це відзначають навіть не спеціалісти у галузі економіки: інтернет-послуги; інтернет-магазини; інтернет-банкінги, інтернет-аукціони, інтернет-трейдинг. Працюють віртуальні організації, які надають можливість мобілізувати гігантські фінансові ресурси для вирішення виробничих та комерційних завдань і при цьому мінімізувати як прямі, так і трансакційні витрати суб'єктів. Комп'ютерні технології стають «головним приміщенням» економічної діяльності. Не тільки обмін економічною інформацією, але і укладання угод здійснюються у віртуальному полі. Електронні гроші, у віртуальній практиці, є тільки відбитком, представником, образом платоспроможності, подібно до того, як Місяць на небі давно згас, але відбиває сонячне сяйво. Теорія «представницьких» грошей бере свій початок саме з віртуальної практики їх застосування. Гроші персоніфікуються, втрачаючи якість загального еквівалента перетворюючись з «крові» економіки (Арістотель Нікомахов) у «язык жестів» економіки (Т. Гоббс). Що відбувається з суб'єктами підприємницької діяльності, наприклад, з банками? Вони підвищують ризик існування





інших суб'єктів. Оскільки одномоментне повернення вкладів усіх вкладників стає неможливим навіть при виконанні банком норми резервування НБУ, банк виглядає як «симулянт платоспроможності» [6, с. 100], хоч таке повернення передбачене законом.

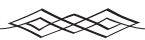
Ще один суб'єкт господарювання — фондова біржа. Згідно з організаційно-правовою формою, фондова біржа це — акціонерне товариство, яке зосереджує попит і пропозицію цінних паперів, сприяє формуванню їх біржового курсу та здійснює свою діяльність відповідно до Закону України «Про цінні папери та фондову біржу» від 18 червня 1991 р. №1201-XII та Господарського кодексу України (ст. 81). Фондові біржі вже майже 40 р. тому запровадили системи електронних торгів, створили механічні торгові системи з урахуванням аналізу інформації з ринку про операції з цінними паперами, ф'ючерсами, опціонами. Однак неможливо не відзначити іншу сторону діяльності бірж: поки акції й інші цінні папери слугують меті зростання капіталу інших суб'єктів, вони є фактором розвитку реальної економіки. Як тільки починається «бульбашкова віртуалізація», тобто біржова гра (спекуляція), біржова вартість відривається від реальної, цей суб'єкт втрачає свої корисні властивості для економіки. Це проявляється ще й у тому, що така віртуалізація спонукає до переливу капіталу з реальної економіки у телекомунікаційний, віртуальний бізнес.

З цього витікає важливе питання: що являє собою інформаційна економіка: розбудову матеріальної сфери буття людини чи її нематеріальне доповнення, яке формулюється як отримання надприбутку для небагатьох? Питання далеко нериторичне, бо істинна суть економіки як добування благ для задоволення людських потреб тут порушується. Виникають пропозиції поставити фінанси вище економіки, перетворити її в *фінансоміку*, яка відображає зовсім нову рушійну силу фінансової влади над суспільством. Ця влада несе негатив, природа якого розглядалась автором<sup>1</sup>. Фінансовий капітал як похідна від фінансоміки — це не той капітал, до якого ми звикли ще від В. І. Леніна: монополістичний промисловий, який злився з монополістичним банківським капіталом. Це капітал, що виникає виключно на базі його єдності з владою, яка сама не існує без цього капіталу, а разом з ним породжує економічний монополізм; це фінансовий капітал, що характеризує відділення його від виробляючої економіки, тому накопичує відповідний «потенціал руйнації»; це капітал, де превалює спекулятивний прибуток на відміну від підприємницького; це капітал, поведінка якого є глобальним хижацтвом по відношенню до природних ресурсів; це капітал, що не посилює, а навпаки, послаблює національний економічний суверенітет. Є безліч доказів такої його поведінки.

В Україні такий капітал ще не набрав повних обертів свого існування, його ще треба розглядати як можливість. Однак все свідчить про вектор, що співпадає із загальними тенденціями розвитку глобального фінансового капіталу.

9. *Перехідна економіка України* є економікою змішаного типу. Вихідною точкою трансформації, що зараз вона переживає, є наявність сколів минулого (командної економіки, індустріальної економіки), нерозвиненої ринкової економіки, залишкові наслідки економіки споживання та економіки вироб-

<sup>1</sup>Фінансомика: постнекласическая наука или форма реализации финансовой власти в социуме? /В. В. Глущенко // Социальная экономика. — 2012. — № 1. — С. 88—97.



ництва. Існування цих компонент майже не дає можливості виділити якийсь пріоритет розвитку, а сам розвиток іде з великими протиріччями. Про це свідчить криза, яка в Україні не звелась до однієї з компонент, а відразу перетворилась три кризи: інституційну, структурно-технологічну та фінансову. В результаті виявилась залежність пострадянської економіки від закордонної продукції; перенесення акцентів суб'єктів господарювання з довгострокових інтересів на короткострокові; фінансова недосконалість (зростання бюджетного дефіциту та державного боргу); податкове безглуздя, завдяки якому суб'єкти господарювання залишаються без власних інвестиційних засобів; вкрай плутану кредитну систему, що не дає надії на отримання кредитів для удосконалення виробництва; відсутність ризикового (венчурного) капіталу, що призводить до монополії державних інвестицій як джерела інновацій.

Наслідками цієї кризи стає погіршення інвестиційного клімату, зменшення інвестицій у промисловість (темпи зменшення їх випереджають темпи спаду виробництва у 4–6 разів); криза банківської системи і фондового ринку; хронічне недозавантаження виробничих потужностей; постійне зростання витрат у виробництві (як за рахунок амортизації на застаріле обладнання, так і витрат на підтримання не використовуваних знарядь праці); крах інноваційної сфери, що виникає внаслідок великих фіскальних бар'єрів для фінансування модернізації виробництва. Як наслідок, загальний стан фінансів суб'єктів господарювання реального сектора економіки України став близьким до критичного. У 2010 р. значна частка ( $\approx 45\%$ ) вітчизняних підприємств була збитковою, переживала глибокий спад виробництва і знаходилася в критичному стані або стані банкрутства. Це підтверджується і динамікою фінансових показників діяльності підприємств Харківської області. Якщо взяти часовий проміжок 2002–2010 рр., то починаючи з 2008 р. маємо від'ємну динаміку показників фінансового результату [8]. Головними причинами депресивного розвитку були: інерція структури виробництва; технологічна відсталість виробництва; фізичний знос основних фондів; відсутність пріоритетів державної науково-промислової політики; проведення неефективних економічних, фінансових і податкових перетворень. У результаті суб'єкти господарювання на даний час майже не мають фінансового потенціалу свого розвитку. Фінансовий капітал, що знаходиться у суспільстві, нездатний до проведення технологічних революцій.

10. Між іншим, досвід проведення технологічних революцій у країнах розвиненої економіки свідчить, що фінансовий капітал може відіграти ключову роль у появі нових парадигм розвитку. Треба тільки побачити у його діяльності можливість отримання більшого прибутку та надати можливість вкласти гроші для апробації процесу випуску товару (послуги) на ринок або розширення виробництва. Саме у цей момент, як підкреслював колись Й. Шумпетер, інститут кредиту, що приймає ту або іншу форму, відіграє критичну роль. «Фінансовий капітал незалежний по своїй природі; виробничий пускає коріння в певну область знання й навіть в географічний регіон. Фінансовий капітал може бути обережним; виробничий вимушений долати труднощі як при введенні нового, так і при відхиленні від нього. Прогрес та інновації в першу чергу асоціюються з капіталом виробничим (що у принципі правильно), однак існуючий виробничий капітал у певний час може застаріти і тоді фінансовий капітал (сімейний,





банківський або приналежний бізнес-ангелам) бере на себе роль тієї сили, що дає можливість розвинути новим [9, с. 105 – 106].

Діяльність суб'єкта господарювання завжди може бути розглянута з точки зору формування і використання його потенціалу, а управління такою діяльністю — управлінням використанням потенціалу. Звідси потенціал суб'єкта — це реальна або ймовірна здатність його виконувати діяльність, цілі якої зафіксовані в Статуті його діяльності. У процесі такої роботи відбувається розподіл фінансових ресурсів підприємства для розширеного відтворення бізнесу або максимізації вартості суб'єкта. Результат розподілу — збільшення потенціалу і його подальше ефективне використання. Тому дослідження можливостей розвитку суб'єкта пов'язане з конкретизацією поняття «потенціал», його класифікацією та методами оцінки.

### **Визначення поняття «фінансовий потенціал»**

Серед безлічі визначень поняття (ресурсний, цільовий, структурно-функціональний, результатний, конкурентний, стратегічний і т. д.) неможливо розчинити його суть. Потрібно знайти уніфікований підхід. Ресурсний підхід, будучи домінуючим в економічній літературі (І. Грошев, Є. Уланова, О. Федонін, І. Репіна, О. Олексюк, крім зазначених вище) відносять сюди виробничий, організаційний, взагалі економічний потенціал. Інші (М. Сичов, К. Таксір, Ю. Валєва, Н. Ісаєва) зводять потенціал до фінансових показників наявності та розміщення коштів, ліквідності, стійкості, залученого капіталу та ін. показників. Однак з позиції ресурсного підходу взаємозв'язок фінансового і виробничо-економічного потенціалу обґрунтовується фінансовими ресурсами, які трансформуються у всі інші види ресурсів, причому з мінімальним часовим лагом. Тому саме фінансовий потенціал є основою всіх інших видів потенціалу. Він характеризує минуле, теперішнє і майбутнє сукупністю показників, які повинні як кількісно (ресурси), так і якісно (результат) визначити розвиток суб'єкта господарювання. Виходячи з цього — *фінансовий потенціал є сукупністю ресурсів та результату діяльності, що забезпечує розвиток суб'єкта на найближчу та довгострокову перспективу.*

### **Методи оцінки фінансового потенціалу суб'єкта господарювання**

Можна перерахувати такі методи оцінки потенціалу: витратний, результатний, аналоговий, експертний, грошової оцінки елементів потенціалу, індексний, ресурсно-регресійний, індикативний та ін. Серед методів оцінки потенціалу виділяють і методики оцінки. Важливо зрозуміти, що всі вони мають право на власне існування, бо використовуються в залежності від змісту завдань при дослідженні як оцінки фінансового потенціалу загалом, так і його окремих складових зокрема.

Проте слід пам'ятати, що:

- 1) треба уникати при виборі методів оцінки цього поняття некоректних характеристик потенціалу як «сукупності можливостей» або «спроможностей», бо всі вони хоч і мають кількісну визначеність, однак не гарантують визначення прихованого потенціалу та потенційних можливостей (тобто можливість існує лише в межах певної структури);



- 2) треба виокремити фінансову модель оцінки потенціалу з бухгалтерської. Остання пов'язана з напрацюванням даних про балансову вартість активів суб'єкта та його майна, тобто статичну оцінку фінансового потенціалу, незважаючи на зміни в бухгалтерській науці. Час, ризики, фаза циклу, в якому знаходиться суб'єкт, не враховуються. З бухгалтерської точки зору, потенціал є сумою ресурсного і діючого потенціалів. Це майновий потенціал, який у бухгалтерії означає активи, вартість яких визначає вартість суб'єкта і тотожна обсягу пасивів. Забезпеченість майнового потенціалу власним капіталом хоч і визначає фінансову стійкість, однак не може бути зведена до більш широкого поняття, яким є фінансовий потенціал;
- 3) в методах і методиках оцінки треба враховувати ту частину фінансового потенціалу, якою є інноваційний потенціал, його структуру і частку нематеріальних активів (зокрема інтелектуальної власності), які в ринкових умовах можуть принести значний дохід.

### **Планування та прогнозування фінансового потенціалу**

Фінансове планування зазвичай — це складання фінансових планів, прогнозів, бюджетів, контроль за їх виконанням, виявлення причин відхилень від запланованих параметрів. За своїм змістом воно є переліком дій і послідовності формування фінансового потенціалу для поставлених цілей, а також завдань. Планові значення фінансового потенціалу, як правило, базуються на скоригованих показниках його реалізації у попередніх періодах. Тим самим, по-перше, відтворюється горезвісне планування «від досягнутого», адекватне адміністративній економіці; по-друге, не враховується зміна ринкової кон'юнктури у плановому періоді. Це стосується обсягів продаж, рентабельності, співвідношення власного та позикового капіталу, реалізації інвестиційних проектів. Зрештою, планування спрямовується на забезпечення, відновлення або збереження фінансової стійкості, що звужує поняття фінансового потенціалу. Вище згадувалось, що потенціал є результатом діалектики ресурсів і потреб. У зв'язку з цим необхідно виділяти у фінансових потребах поточні й стратегічні потреби, розділяти їх. Відповідно до потреб, фінансові ресурси також мають розділитись. Для цього слід використовувати існуючий і прогнозний баланси — нетто фінансових ресурсів по активу і фінансових потреб по пасиву. Непокриті фінансові потреби визначаються як негативне сальдо балансу поточних активів і поточних пасивів (це для визначення поточних фінансових потреб), основних активів і постійних пасивів (для визначення стратегічних фінансових потреб). Для поточної платоспроможності і фінансової стійкості важливо розмежовувати чистий оборотний капітал і поточні фінансові потреби, а для довгострокової платоспроможності і стійкості — чистий основний капітал і стратегічні фінансові потреби.

### **Щодо показників виміру фінансового потенціалу**

Вимір на практиці розраховують для поточної діяльності на основі короткострокової чистої прибутковості (береться прибутковість від операцій з поточними активами) і фінансової стійкості з урахуванням поточної

рентабельності й ліквідності. Проте цього недостатньо. Прогнозний розрахунок потенціалу повинен:

1) проводитись на основі довгострокової чистої прибутковості (прибутковість від операцій з постійними активами, а саме прибутку від інвестування основного капіталу) і фінансової стійкості з урахуванням прогнозу підвищення рентабельності власного капіталу, а також змін в ліквідності (мається на увазі її зростання або збереження, або відновлення;

2) розрахунок фінансового потенціалу повинен спиратися на генерацію чистого грошового потоку, який дає можливість підвищити/відновити фінансову стійкість, поточну платоспроможність, зростання власних оборотних коштів у грошовій формі;

3) методи планування потенціалу у розробці фінансової частини бізнес-плану треба поєднувати з процесом бюджетування і складання прогнозних показників звітної бухгалтерії. Бюджетування дає змогу опрацювати досягнення фінансового потенціалу з позиції доходів та витрат; з позиції руху потоків готівки; з позиції стану активів і пасивів підприємства. Перспективним напрямом також може бути впровадження вартісної концепції управління діяльності суб'єкта господарювання.

### **Кредитний потенціал банків**

Банк як суб'єкт господарювання, згідно зі ст. 334 Господарського кодексу (комерційний банк) обов'язково підлягає реєстрації в НБУ, без якої він втрачає право бути суб'єктом господарювання та використовувати слово «банк». Кредитний потенціал банку базується на традиційних джерелах (власні, запозичені, залучені) і цим мало відрізняється від інших суб'єктів господарювання. Однак його діяльність характеризується вектором прибутковості і саме це відносить його до суб'єктів підприємницької діяльності та бізнесу. Транзитивна економіка України висуває окремі завдання формування кредитного потенціалу комерційними банками: 1) збалансування його структури, вибір оптимального кредитного портфеля; 2) формування оптимізаційного ризик-менеджменту процесів реалізації кредитного потенціалу; 3) підвищення ефективності управління кредитним потенціалом в умовах ринкової невизначеності.

Разом з тим, насторожує таке. У 2012 р. банківська система мала надлишкову ліквідність, достатній кредитний потенціал. Але після зростання майже на 10 % у 2012 р. за першу половину 2013 р. кредитний портфель банківської системи зріс всього на 0,1 %. Об'єм кредитів в іноземній валюті зменшився на 5 % з початку року за рахунок погашення раніше наданих позик. Нові позики у іновалюті видаються лише суб'єктам господарювання-експортерам. Доля валютних кредитів у загальному кредитному портфелі знизилась з 40,7 до 38,6 % (за січень-червень) і досягла рівня середини 2005 р. Гривневий кредитний портфель також зріс незначно: за перше півріччя 2012 р. — всього на 3,7 % (після 22 % приросту у 2011 р. Не треба спеціальних коментарів, щоб засвідчити стагнацію кредитної діяльності за наявності кредитного потенціалу у банківській системі, причому по всім сегментам кредитного ринку. Звичайно, можна пояснити це високим рівнем макроекономічної нестабільності та невизначеності; посиленням жорсткості вимог до європейських банків, коли єврорегуля-



тор банків European Banking Authority поставив вимогу досягнення показника адекватності капіталу на рівні 9 % станом на кінець липня 2012 р. в результаті чого низка банків була вимушена скорочувати активи; існувала також політика Мінфіну по залученню боргових ресурсів (за січень-червень вклади банків у державні цінні папери зросли на 18 млрд грн) [10, с. 9]. Причому все це при блокуванні доступу до зовнішніх позик. Однак, незважаючи на ці обставини, доводиться констатувати, що банківський кредитний потенціал є значною мірою *прихованим потенціалом*, що знаходиться під впливом очікувань потрясінь грошової системи після виборчої кампанії у жовтні 2012 р.

### **Необхідність зміни іміджу суб'єктів господарювання**

Діюча в Україні модель існування суб'єктів господарювання вичерпала себе. Взаємовідносини між суб'єктами бажають найближчого покращення. Про це свідчить неефективний розподіл прав власності, практика хоч і законних, але «недружніх» поглинань, прямого рейдерства та бандитського захоплення при прямому порушенні законів, прояву насильства і криміналу. Бізнес-клімат у країні слід капітально перебудувати. Сьогодні суб'єкти господарювання розділені рівнем свого наближення до влади: існують промислово-фінансові групи, олігархи, як найбільше наближені до влади; існує середній та дрібний бізнес, який стоїть у черзі до чиновників для вирішення своїх питань починаючи з оформлення статутних документів, реєстру акціонерів, отримання дозволу на будівництво, державного акту на землю, не кажучи вже про отримання державного замовлення на свою господарську діяльність. Система взаємовідносин, що склалася, має пряму мету: *демотивацію* господарської діяльності, «вививання» підприємництва з середнього та дрібного суб'єкта господарювання.

Вбачаємо тут два напрями боротьби за нормалізацію міжсуб'єктних взаємовідносин: 1) рішуча боротьба з «трьохголовим змієм» — корупцією, монополізмом і апатією в суспільстві, яка породжує недовіру до всіх, хто хоч як-небудь пов'язаний з діючою владою, особливо судовою та правоохоронними органами; 2) введення соціальної відповідальності бізнесу, соціальних стандартів його діяльності.

Щодо боротьби з корупцією, то про неї написано немало; пропонуються найрадикальніші міри — від припинення права займати посаду чиновника до введення смертної кари за отримання хабарів. Однак це міри морально-судового впливу. Для практичних дій слід звести контакт громадян з чиновничою бюрократією до мінімуму, розвивати електронний документообіг. Ніяких довідок від одного органа влади іншому, бо всі вони забезпечують зайнятість і доходи чиновників. Автор згоден з пропозицією створювати «невагомні органи влади» з повністю відцифрованим, прозорим і публічним процесом прийняття рішень, скоротивши на 2/3 армію чиновників [11, с. 9].

Кардинальні зміни в підвищенні іміджу суб'єктів господарювання повинні бути підготовлені на законодавчому рівні. Особливо це стосується оподаткування бізнесу. Після 1,5 р. від прийняття Податкового кодексу знову пішов шквал критики і на проект змін до кодексу, що підготували Мінфін та ДПА України а також проект, що підготував Кабмін України. Так чи інакше, однак Україна займає останнє місце (!) у Світі за кількістю податків.

Щодо другого напрямку: у Світі діють три групи стандартів поведінки бізнесу. Першу групу складають рекомендації ООН та ОЕСР: Глобальна угода 1999 р.; Декларація МОП; принципи, зафіксовані на Косьському круглому столі і відомі як «Глобальні принципи Саллівана»; Хартія «Кейдангрена». 10 універсальних принципів ведення бізнесу підтримали 2400 найкрупніших компаній світу. Друга група представлена Кодексом Міжнародної організації стандартизації ІСОсерії 1400; а також SA 8000, які здійснюють контроль у сфері праці; третю групу утворюють механізми виміру прогресу та соціальної відповідальності: GRI (1997), AA 1000, а також принципи корпоративної відповідальності — Benchmarks. Однак як проходить інтеграція України у світове співтовариство? На рівні популяризації ідей! Презентація ініціатив ООН відбулась тільки у 2005 році, а Кодекс SA8000 був представлений у Києві на «Дні міста». Комісія по ЦПФР затвердила «Принципи корпоративного управління», однак усі вони носять пропонуєчий характер, тільки рекомендують, а суб'єкти самі визначають: приймати їх до дій чи ні.

### **Про розподіл фінансового і виробничого капіталу**

Й. Шумпетер ще у 1939 р. зазначав різницю у фінансових та підприємницьких функціях. Конфлікти інтересів фінансистів та інженерів розділяв і Т. Веблен (1904). Фінансовий капітал включає критерії та поведінку його носіїв, які володіють багатством у вигляді грошей або цінних паперів. Вони діють за вектором збільшення багатства. У ході цих дій вони можуть придбати депозити, акції, облігації, нафтові ф'ючерси, деривативи, діаманти і т. д. Вони можуть отримувати дивіденди, проценти або курсовий дохід, але в усіх випадках їх інтерес зведеться до збільшення свого грошового (ліквідного або квазіліквідного) багатства. Для цього носії фінансового капіталу взаємодіють з банками, брокерами — з людьми, які забезпечують зростання «паперового багатства». Це поведінка фінансового капіталу. Вона є засобом перерозподілу багатства.

Виробничий капітал, навпаки, об'єднує в собі поведінку суб'єкта, що створює нове багатство через виробництво товарів та надання послуг (у тому числі транспортних, торгівельних та ін. видів діяльності). Вони — будівники, які беруть гроші у фінансового капіталу, і їх влада заснована на владі конкретного суб'єкта господарської діяльності — підприємства, фірми, концерну. Вони — інженери, менеджери, директори цих суб'єктів господарювання.

Важливо усвідомити, що ці два види капіталу (фінансовий і виробничий) у своїй єдності демонструють природу потенціалу економіки, заснованої на ринкових засадах. Однак ця єдність існує тільки у різниці їх суті. І завдання полягає у тому, щоб чітко розділити, по-перше, процес реального створення багатства, і по-друге, сприяючі цьому механізми, такі як фінанси і фінансовий капітал у цілому. Деякі дослідники спираються на роботу Р. Гільфердінга «Фінансовий капітал» (1910), де він визначав останній як злиття фінансового та виробничого капіталу, забуваючи однак, що це була частина абсолютно іншої системи поглядів і мети, яку ставив перед собою автор. Задача стоїть саме у розділенні фінансового і виробничого капіталу, після чого стає можливим їх об'єднання для досягнення загальної мети.



В Україні ці процеси йдуть зворотним шляхом: капітали об'єднуються між собою, з одного боку, а з другого, — з владою та її носіями. Про це свідчить безліч проведених приватизаційних процесів, та плани майбутньої приватизації «Укрзалізниці», Одеського порту та багато інших об'єктів. Створюється конгломерат власників, які мають єдину мету — отримати високі прибутки, однак не мають для цього відповідних повноважень виробничих і фінансових менеджерів. Про неефективність такої співпраці свідчить, наприклад, робота багатьох акціонерних товариств, де більшістю акцій володіє держава [12, с. 57]. Проблема виокремлення суб'єктів фінансового і виробничого капіталу залишається гостроактуальною.

Архітектоніка фінансового простору діяльності суб'єктів господарювання свідчить, що всі вони діють поки що у різноманітному та різнонаправленому світі перехідної трансформаційної економіки. Вектор трансформаційних змін не завжди має позитивну направленість і інколи співпадає з прямою *десуб'єктивацією* фінансової системи, тобто прямим розрушенням суб'єкта господарювання або перетворенням його в об'єкт управління з боку держави.

У зв'язку з цим постає питання: чим це можна пояснити? Яка причина десуб'єктивації? Наведено з цього приводу думки двох відомих фахівців.

А. П. Вожжов вважає, що необхідною умовою є пряма зацікавленість держави і *монетарної влади* у переході до нових методів стимулювання економічного розвитку. В основі цього лежать недоліки монетарного регулювання, які склалися на сьогоднішній день. А це, по-перше, неможливість регулювання економіки зміною облікових ставок, по-друге, емісійний характер ресурсів економічного зростання, по-третє, це зміна грошових потоків впливу на суб'єкта: насичення грошима іде за рахунок додаткової емісії і значною мірою через фондовий ринок при купівлі фінансових активів, по-четверте, це зміна вектора інтересів центральних банків (і НБУ) з процентного доходу на емісійний дохід, або сеньйораж. Зростаючі відсоткові ставки не дають суб'єктам можливостей розвитку; причиною цього стало втілення класичного, застарілого монетаризму.

На думку автора, слід розрізнити монетарні методи в залежності від величини активів, що протистоять кількості грошей у обігу. Так, перший метод пов'язує реальні активи і кількість грошей в обігу безпосередньо, оскільки зростання йде за рахунок капіталізації прибутку і тому зумовлює екстенсивний ріст і паралельно йому зростання реальних активів. Врешті-решт такий механізм обумовив *Велику депресію*. Другий метод (кейнсіанство) передбачав інтенсивне бюджетне фінансування проектів, у тому числі за рахунок емісії ЦБ, а також пільгове оподаткування. Тут кількість грошей визначалася сумою реальних активів та базових фінансових активів. Це зумовило *стагфляцію* розвитку. Нарешті третій монетарний метод передбачає регулювання діяльності суб'єктів зміною вартості грошей через кредитний ринок. Інтенсивне фінансування проектів відбувається через рефінансування-кредитування, а кількість грошей у обігу визначається величиною реальних активів (РА), плюс базових активів (БФА), плюс похідних фінансових активів (ПФА). Тобто:  $\Sigma M = RA + BFA + PFA$ . Саме така монетарна влада зумовила *світову фінансову кризу* [14].

Кількісне пом'якшення (Quantitative easing, QE) як метод монетарної влади — це насичення грошовими засобами економіки за рахунок додаткової гро-





шової емісії в значних об'ємах через фондовий ринок шляхом купки фінансових активів, в основному облігацій та деривативів. Щоб уявити масштабність явища наведено такі дані: в США QE4 передбачає тільки у 2013 р. щомісячні закупки облігацій на 45 млрд дол. США і деривативів на таку ж суму, тобто у річному обчисленні — на 1 трлн дол. США [15].

О. Л. Яременко [16] вважає, що унікальність ситуації в Україні визначається двома обставинами: 1) необмеженим ростом кредитного важеля та 2) необмеженим наростанням «швидкості спрацьовування» зв'язків та залежностей, що призводить до зниження важливості параметра (часу) в економічних відношеннях. У список негативних наслідків трапляють такі: звуження сфери еквівалентності обміну та жорстких бюджетних обмежень, порушення фундаментальної симетрії господарської системи; зниження стабілізуючої ролі фактора часу (твердих часових лагів) як механізму адаптації суб'єктів; нерівновісності ціни, що призводять до невідповідності між фінансовою реальністю та її інтерпретацією; масові помилки інвесторів та регуляторів; деінституціоналізація господарської системи; вимушене посилення економічної влади держави, яке супроводжується спрямленням та спрощенням зв'язків та залежностей; політизація діяльності НБУ; перенесення центру тяжіння фінансової політики з ризику інфляції на ризик дефляції; використання таких нетрадиційних дій у грошово-кредитній політиці, як держави пряме надання ліквідності та викуп приватних активів; політика нульової (або від'ємної) вартості грошей на ринку, яка підриває принцип рідкості грошей.

Нова конфігурація монетарної влади означає формування «пост фінансової» економіки, яка є, на думку автора, трансформацією «сингулярності» в «інституціональність». Цей процес супроводжується активізацією перерозподілу економічної і фінансової влади на глобальних ринках, відносним зниженням пріоритетності цілей фінансової стабільності у фінансовій політиці, посиленням фіскальної складової в діяльності міжнародних фінансових інституцій, переконанням інституцій економічного і фінансового суверенітету.

При різних підходах, авторів єднає спільна думка: низький рівень монетизації економіки (недокредитування) штовхає на кредитну емісію як важіль економічного зростання і підвищення активності суб'єктів господарювання. Порівняймо: рівень монетизації (на 1.01.2013р.) у таких країнах, як Японія, Велика Британія, Франція, Німеччина, Австралія, Швейцарія, Італія складав відповідно: 241,2 %, 164,3 %, 157,8 %, 174,8 %, 102,9 %, 187,5 і 165,2 %. В Україні цей показник становив 54,9 %. Спроби емісійного фінансування економічного росту суб'єктів НБУ розпочав ще з 2003 р. постановою НБУ про введення тимчасового Положення «Про порядок кредитування (рефінансування) Національним банком України банків, які здійснюють довгострокове кредитування» (Постанова Правління НБУ від 2.08.2003р. №283). Це було продовжено і в постанові Правління НБУ від 4.02.2010р. 347 «Про рефінансування та надання Національним банком України кредитів банкам України з метою стимулювання кредитування економіки України на період її виходу на докризові параметри».

Чому питання кредитування стало таким актуальним у зв'язку з діяльністю суб'єктів господарювання? Відповідь знаходиться у кореляції темпів зростан-



ня ВВП з темпами зростання кредитування: для стійкого росту ВВП темпи росту кредитування повинні бути вищими ніж темпи інфляції і ще плюс 5–6 процентних пунктів (питома вага погано працюючих кредитів в банківській системі при некризових умовах і нормальному банківському нагляді). Наприклад, якщо у 2012 р. очікувана інфляція складає 7 % то темп росту кредитів банків повинен бути на рівні 12–13 %. Статистика ж свідчить, що за перші 4 місяці 2012 р. ріст кредитування склав лише 0,1 % [17], тобто був мінімальним, що провокувало вихід темпів росту ВВП у мінусову зону. Причини тут дві: розповзання так званих «токсичних активів» у банківській системі, тобто поганих активів і величезні бюджетні витрати (десятки мільярдів гривень), направлених на капіталізацію банків-банкротів.

## ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ І

---

Статистика свідчить, що внутрішній кредит, забезпечений банківським сектором (у % від ВВП) по відношенню до рівня монетизації економіки (у %) не має істотного впливу на рівень інфляції, однак істотно впливає на показник ВВП на душу населення. У таких розвинених країнах, як Японія, Велика Британія, Австралія, Швейцарія, Італія внутрішні кредити випереджали рівень монетизації економіки і економічне зростання призводило до росту показника ВВП при рівні інфляції від 2,4 % у США до 0,1 % у Швейцарії і навіть 0,9 % у Японії (дані на 1.01.2013р.). У той же час внутрішні кредити банківського сектору були меншими, ніж рівень монетизації у країнах минулого «соцтабору», зокрема : у Чехії – 0,89 %, Болгарії – 0,89 %, а також у країнах СНГ – зокрема у Росії 0,8 %. При цьому рівні інфляції істотно відрізнялись: від 3,9 % (Казахстан) до 74,9 % (Білорусь). В Україні внутрішні кредити банківського сектора склали 74,1 % від ВВП, рівень монетизації 54,9 %. Інфляція на зазначену вище дату склала 8 %, хоч рівень ВВП на душу населення був найнижчим – 3867 дол. США. Це підкреслює, що вплив кредитного важеля на суб'єктів господарювання не може мати однозначну оцінку і потребує подальшого дослідження, зокрема інших факторів впливу на траєкторію їх подальшого розвитку.

## ЛІТЕРАТУРА ДО РОЗДІЛУ І

---

1. Маслова А. Ю. Управління кредитним потенціалом банку в умовах транзитивної економіки: автореф. канд. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук / А. Ю. Маслова. – К., 2012. – 20 с.
2. Крук О. М. Формування та оцінка ефективності управління фінансовим потенціалом місцевого бюджету: автореф. канд. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук / О. М. Крук. – Запоріжжя, 2011. – 20 с.
3. Ганзюк С. М. Інноваційний потенціал соціально-економічного розвитку: автореф. канд. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук / С. М. Ганзюк. – Х.: 2012. – 16 с.
4. Квітка А. В. Економічні основи розвитку та реалізації людського потенціалу: автореф. канд. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук / А. В. Квітка. – Х.: 2012. – 17 с.



5. Гнип Н. О. Планування фінансового потенціалу суб'єктів реального сектору економіки : автореф. канд. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук / Н. О. Гнип. — Суми, 2012. — 20 с.
6. Задорожний Г. В. Человекоспасительная функция хозяйственной науки / Г. В. Задорожний. — Х. : 2012. — 100 с.
7. Глущенко В. В. Финансомика: постнеклассическая наука или формализация финансовой власти в социуме? / В. В. Глущенко // Социальная экономика — № 1. 2012. — С. 88 — 97.
8. Діяльність суб'єктів господарювання Харківської області 2011 : статистичний збірник. — Х., 2012. — 360 с.
9. Карлота Перес. Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания / Карлота Перес. — М. : 2011. — 231 с.
10. Зеркало недели. — 2012. — 23 августа. — № 29 (77).
11. Зеркало недели. — 2012. — 13 октября. — № 36 (84).
12. Социальная экономика. — 2010. — №2.
13. Вожжов А. О проблемах и возможностях эмиссионного финансирования экономического роста / А. Вожжов, Д. Черемисина // Актуальні проблеми економіки / за ред. М. М. Ермошенко та ін. ВНЗ «Національна академія управління». — К., 2012. — № 2 (128). — С. 234 — 250.
14. Вожжов А. П. Про архітектуру фінансового стимулювання економічного зростання / А. П. Вожжов, О. Гринько // Серія : Вісник НТУ. — 2012. — № 5. — С. 22 — 29.
15. Вожжов А. П. Процессы трансформации банковских ресурсов : монография. / А. П. Вожжов. — Севастополь: Изд-во Сев. НТУ., — 2006. — 342 с.
16. Яременко О. Л. Из материалов выступления на конференции / О. Л. Яременко. — Х., сентябрь 2013.
17. Савченко А. Кредиты или смерть... / А. Савченко // Зеркало недели. — 2012. — 16 июня. — № 22.

## РОЗДІЛ II



### МЕТОДИ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Процеси поглиблення ринкових відносин та зростання конкуренції між суб'єктами господарювання вимагають виважених і своєчасних управлінських рішень, що ґрунтуються на всебічній оцінці внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства. Резерви підвищення рівня розвитку підприємства сконцентровані у внутрішньому середовищі, в той час як зовнішні фактори можуть складати передумови як позитивного, так і негативного напрямку розвитку не тільки окремого підприємства, а й національної економіки в цілому.

За умов прийняття визначення розвитку суб'єктів господарювання як кількісно-якісних змін, що приводять до нарощення економічного потенціалу, формування нових і посилення існуючих конкурентних переваг з урахуванням впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, метою аналізу внутрішнього середовища є оцінка економічного потенціалу підприємства. На основі визначення рівня розвитку економічного потенціалу підприємства можна зробити висновок про стан підприємства, «вузькі місця», резерви розвитку, напрями формування конкурентної стратегії. Відповідно до способів, завдяки яким можна реалізувати вказані завдання оцінки, є її методи. Тобто стосовно оцінки економічного потенціалу метод можна трактувати як спосіб визначення стану об'єкта оцінки, послідовність оціночних процедур якого надає можливість реалізувати певний методичний підхід.

У науковій літературі пропонуються різні методи оцінки економічного потенціалу підприємства, але перш ніж розглядати їх, на наш погляд, необхідно чітко визначитися із напрямками самої оцінки. Аналіз існуючих досліджень показав, що оцінку економічного потенціалу доцільно здійснювати за двома напрямками:

- оцінка наявності потенціалу;
- оцінка реалізації (ефективності використання) потенціалу.

Відповідно, існуючий методичний інструментарій має бути систематизований за виділеними напрямками з метою забезпечення релевантності цілей і результатів оцінки.

На першому етапі цієї частини дослідження розглянемо методи оцінки наявності потенціалу суб'єктів господарювання, тому що, по-перше, для того, щоб використовувати можливості, вони мають бути сформовані або наявні; по-друге, показники вартості, отримані при оцінці наявності, можуть використовуватись при дослідженні рівня використання потенціалу та перспектив його розвитку.

Вивчення економічної літератури свідчить про те, що більшість дослідників схильні до використання вартісного підходу до оцінки наявності потенціалу. Так, існують різні класифікації численних методів і способів оцінки вартості підприємства, яка ототожнюється з розміром його майнового потенціалу [1 – 10]. Відповідно, класифікацію методів оцінки за таких умов можна здійснити за різними ознаками залежно від типів зв'язків ресурсів, процесів та отриманих результатів. Якщо оцінка проводиться з позицій ефективності понесення витрат на створення об'єкта, то зрозуміло, що його вартість оцінюється постфактум. Коли враховується тільки теперішня ситуація, що склалась на ринку, то можна говорити про поточну оцінку вартості об'єктів. У тому випадку, коли визначають майбутню корисність від господарського використання об'єкта, тобто обчислюють розмір чистого потоку капіталу, який отримає інвестор-власник від його експлуатації, зрозуміло, що можлива вартість об'єкта розраховується аналітиком апріорно. Відповідно до цього методологія оціночної діяльності поєднує три загальновизначені підходи, кожен з яких характеризується власними методами та прийомами [7 – 12]:

- підхід з погляду акумуляції активів — майновий (для підприємства як цілісного майнового комплексу) або витратний (якщо йдеться про оцінку окремих активів);
- порівняльний (ринковий) підхід;
- доходний підхід.

Кожен підхід дозволяє підкреслити певні характеристики об'єкта. Так, доходний підхід базується на залежності вартості об'єкта оцінки від можливостей його ефективного використання, тобто можливих результатів. У такому разі вартість буде тим більшою, чим більші можливості об'єкта генерувати дохід. Основні проблеми, пов'язані із застосуванням цього підходу, полягатимуть у реалістичності прогнозів і адекватності оцінки ризику бізнесу через ставку дисконту.

Порівняльний підхід ґрунтується на інформації про нещодавні ринкові угоди з аналогічними об'єктами та її використанні в якості бази визначення вартості об'єкта оцінки. За умов його застосування вартісна оцінка наявного потенціалу суб'єктів господарювання визначається мінімальною вартістю об'єкта аналогічної корисності, а існуючі розбіжності враховуються за допомогою коректування відмінних характеристик. Основою ефективного застосування методів порівняльного підходу є якісний вибір повної і достовірної інформації.



ції про об'єкти-аналоги, яка має бути доступною в умовах існування активного ринку порівнянних об'єктів власності. Звичайно, основними перешкодами для використання цього підходу є епізодичність ринкових угод і аномальний стан самого ринку, пов'язаний, наприклад, із прискоренням змін у зовнішньому середовищі.

Вихідним положенням оцінки за майновим (витратним) підходом є те, що потенційний власник об'єкта, з яким має бути пов'язана реалізація потенціалу, не погодиться витратити на його придбання більше, ніж вартість його створення (відновлення). Отже, змістом оцінки за таких умов має бути достовірне визначення витрат на створення (відтворення) елементів потенціалу суб'єктів господарювання, що не відбиває ефективності їх використання і не враховує синергійний ефект від їхньої спільної взаємодії, а отже, суттєво обмежує цільове призначення самої оцінки.

Таким чином, розкриваючи зміст кожного підходу, неважко побачити, що використання кожного з них залежить від специфіки бізнесу та цілей його оцінки. Тому, як справедливо визначають А. Г. Грязнова, М. А. Федотова, Н. С. Краснокутська та інші автори, під час обґрунтування вибору необхідних методичних підходів для проведення оцінки потенціалу необхідно враховувати переваги та недоліки кожного підходу (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

### Переваги та недоліки підходів до оцінки наявності потенціалу

Підхід	Переваги	Недоліки
Дохідний	<ul style="list-style-type: none"> <li>— враховує ринкову ситуацію для певного об'єкта (за допомогою ставки дисконту чи коефіцієнта капіталізації);</li> <li>— дозволяє оцінити майбутню дохідність потенціалу;</li> <li>— враховує економічне застосування</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>— ймовірнісний характер результатів;</li> <li>— трудомісткість прогнозування;</li> <li>— оцінка ризиків достатньо суб'єктивна</li> </ul>
Порівняльний (ринковий)	<ul style="list-style-type: none"> <li>— враховує не тільки внутрішні особливості об'єкта, а й ринкову ситуацію в цілому;</li> <li>— відображає реальне співвідношення попиту та пропозиції;</li> <li>— достовірна фактична інформація підвищує точність розрахунків та відображення специфіки об'єкта оцінки, врахувавши фактично досягнуті фінансово-економічні результати</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>— ігнорування перспектив розвитку підприємств у майбутньому;</li> <li>— трудомісткість збирання великого масиву інформації;</li> <li>— необхідність виконання складних коригувань;</li> <li>— неможливість оцінки унікальних чи специфічних об'єктів за браком аналогів для порівняння</li> </ul>
Витратний (майновий)	<ul style="list-style-type: none"> <li>— можливість достатньо точно оцінити витрати на створення об'єкта;</li> <li>— можливість поелементної оцінки складових потенціалу;</li> <li>— єдино можливий для деяких підприємств</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>— обмежене використання ринкової інформації в оцінці;</li> <li>— не враховує ефективність використання активів;</li> <li>— не враховує вартість деяких нематеріальних активів</li> </ul>

Кожен з розглянутих підходів характеризується власним методичним інструментарієм (рис. 2.1). У межах доходного підходу частіше використовують метод капіталізації та метод дисконтованих грошових потоків; витратний підхід передбачає застосування методів чистих активів та ліквідаційної вартості; при порівняльному підході — методи ринку капіталу, угод та галузевих коефіцієнтів.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ		
ДОХОДНИЙ	ПОРІВНЯЛЬНИЙ	МАЙНОВИЙ (ВИТРАТНИЙ)
МЕТОДИ ОЦІНКИ НАЯВНОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА		
Капіталізації	Ринку капіталу Угод	Чистих активів
Дисконтованих грошових потоків	Галузевих коефіцієнтів	Ліквідаційної вартості

**Рис. 2.1. Методи оцінки наявності економічного потенціалу підприємства**

Слід зазначити, що методи дисконтованих грошових потоків, ринку капіталу та галузевих коефіцієнтів орієнтовані на оцінку потенціалу суб'єкта господарювання, яке діє і буде функціонувати в подальшому. Методи чистих активів та угод навпаки можуть використовуватись у випадку, коли інвестор має наміри закрити підприємство або суттєво скоротити обсяг його діяльності. Для підприємств, які накопичили активи в результаті капіталізації їх у попередні періоди, доцільно використовувати метод капіталізації, тобто цей метод є найбільш адекватним оцінці «зрілих» за віком підприємств. Метод дисконтування грошових потоків є більш прийнятним для оцінки «молодих» підприємств, які ще не мають достатнього прибутку для капіталізації його в додаткові активи, але мають перспективний продукт та явні конкурентні переваги порівняно з існуючими та потенційними конкурентами.

Такі методи ринку капіталу, угод і галузевих коефіцієнтів застосовуються за умов ретельного відбору підприємства-аналогу, яке повинно бути того ж типу, що й об'єкт оцінки.

Під час оцінки можуть використовуватись комбінації згаданих підходів переважно тоді, коли об'єкт оцінки складається з декількох взаємопов'язаних об'єктів, які оцінюються окремо.

Зважаючи на переваги та недоліки кожного підходу, а також зміст інформації, необхідний для застосування відповідних методів, можна сформулювати загальні умови, коли їх використання дійсно буде виправданим для оцінки наявності потенціалу суб'єктів господарювання:

- відносна стабільність і прогнозованість ринкового середовища (товарних ринків, споживчого та фінансового ринків), що забезпечує достовірність і об'єктивність оцінок;
- доступність інформації внутрішнього характеру про реальний стан об'єкта оцінки та його плани щодо характеру розвитку на певних сегментах ринку;
- більша частина доходів отримується завдяки наявності та експлуатації розвиненої матеріально-технічної бази (наприклад, за умов, коли основним напрямом операційної діяльності торговельного підприємства є надання торговельних площ і обладнання в оренду);



- метою оцінки є визначення межі понесених витрат на створення елементів потенціалу під час, наприклад, прийняття рішення про продаж/ліквідацію об'єкта або продовження діяльності на певному сегменті споживчого ринку;
- існування активного ринку купівлі-продажу діючого бізнесу, де інформація щодо укладених угод і їх спеціальних умов є відкритою та достовірною;
- наявність і періодичне оновлення статистичних даних щодо значень галузових мультиплікаторів.

Невідповідність цілей оцінки потенціалу суб'єктів господарювання визначеним вище умовам забезпечення релевантності її результатів або унеможлиблює проведення оцінки взагалі, або робить таку оцінку необ'єктивною.

Таблиця 2.2

**Класифікація методів оцінки використання  
потенціалу суб'єктів господарювання [14]**

Класифікаційна ознака	Методи оцінки	Зміст методів
1	2	3
За напрямком формування інформаційної бази	Критеріальні методи	В якості інформаційної бази використовуються абсолютні значення ключових показників. При відповідному інформаційному забезпеченні ці методи є найточнішими.
	Експертні методи	Прості у використанні, не потребують збору повної інформації про конкурентів, тому що базуються на думці досвідчених фахівців.
За способами відображення кінцевих результатів	Графічні	Забезпечують найбільший рівень сприйняття остаточних результатів.
	Математичні	Базуються на факторних моделях оцінки, які полягають у розрахунку одного інтегрального показника або кількох цифрових значень показників, за якими формується остаточна оцінка (найточніші).
	Логістичні	Алгоритмізовані методи оцінки, які базуються на логічних припущеннях.
За можливістю розробки управлінських рішень	Одномоментні методи	Статичні методи, тому що оцінюють фактичний стан, не забезпечуючи можливості розробки заходів на перспективу.
	Стратегічні	Дозволяють оцінити не тільки стан підприємства на конкретну дату, а й розробити стратегічні заходи щодо покращення його потенціалу.
За способами оцінки	Індикаторні	Базуються на використанні системи індикаторів, тобто характеристик, які дають можливість у нормалізованому вигляді описати стан того чи іншого досліджуваного об'єкта і на цій базі формувати рекомендації щодо підвищення результативності функціонування об'єкта.
	Матричні	В основі полягає ідея розгляду процесів конкуренції у їх взаємозв'язку й динаміці. Досліджуючи конкурентів за допомогою матричних методів, підприємство може оцінити конкурентоспроможність свого потенціалу відносно найближчих конкурентів.

Наступним напрямом оцінки економічного потенціалу суб'єктів господарювання, відповідно до позиції, викладеної вище, є оцінка ефективності використання потенціалу. Слід зазначити, що її методичний інструментарій, на відміну від вартісної оцінки, є предметом наукових пошуків багатьох дослідників і на сьогоднішній день характеризується безліччю підходів. Так, О. В. Шеліхова, О. Д. Гладка, О. Ю. Андрєєва [14] пропонують класифікацію методичних підходів щодо оцінки використання потенціалу підприємств за напрямом формування інформаційної бази, у спосіб відображення остаточних результатів, можливістю розробки управлінських рішень і за способами оцінки (табл. 2.2).

Розподіл методів залежно від можливостей розробки управлінських рішень на одномоментні та стратегічні є полемічним. Головним аргументом проти такої класифікації, на думку авторів, має бути безпосередньо зміст потенціалу як можливостей, орієнтованих на майбутнє, а відповідно, і некоректність проведення його оцінки без можливості отримати інформацію щодо перспектив розвитку його складових.

На жаль, автори наданої класифікації (табл. 2.2) не зосереджують увагу на змісті кожного методу та існуючих їх модифікаціях залежно від об'єкта або цілей оцінки. У цьому контексті інтерес становить дослідження С. В. Генералової, яка здійснює систематизацію методичного інструментарію з позицій структури потенціалу і пропонує розглядати методи оцінки ресурсного, виробничого й виробничо-економічного потенціалу підприємства (рис. 2.2) [15].

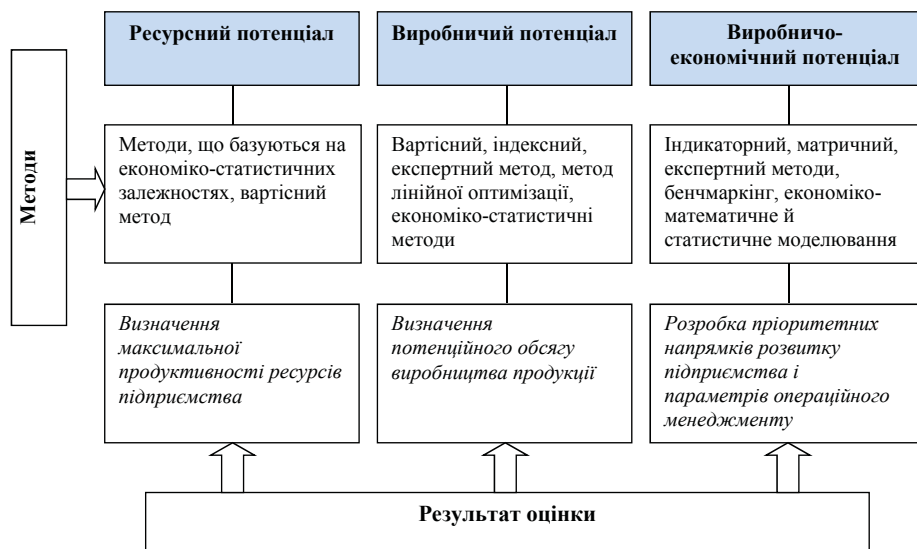


Рис. 2.2. Методи оцінки ресурсного, виробничого, виробничо-економічного потенціалу [15]

Звичайно, зважаючи на склад елементів економічного потенціалу суб'єктів господарювання, які не здійснюють виробничої діяльності, такий підхід не може бути прийнятий за основу оцінки їх потенціалу через відсутність такої складової, як виробничий потенціал. Проте, наголошення на декомпозиції процесу оцінки за елементами потенціалу є доречним і має бути враховано при розробці методичного інструментарію, адаптованого до галузевої специфіки.



Досить поширеним є підхід, коли існуючі інструменти вимірювання економічного потенціалу підприємства являють собою окремі показники, що характеризують ефективність діяльності підприємства. Так Н. С. Тесля у своїх дослідженнях пропонує як показник ефективності використання економічного потенціалу (Пек.) вжити співвідношення результату діяльності підприємства (Е) і сукупних витрат ресурсів, що зроблені для його досягнення (В) [16]:

$$\text{Пек.} = \text{Е/В.} \quad (1)$$

Як досягнутий результат можна використати виручку або прибуток від реалізації продукції, прибуток від звичайної діяльності до виплати податків або чистий прибуток. Витрати, в свою чергу, можна представити сукупними активами, виробничою або повною собівартістю продукції.

Погоджуючись з правомірністю такого підходу, слід разом з тим зазначити, що виміряти економічний потенціал якимось одним показником, навіть найбільш загальним, неможливо. Тому, розвиваючи традиційний підхід до вимірювання ефективності, автори схиляються до розробки певної системи оцінних показників. Один з варіантів оцінки економічного потенціалу підприємства запропоновано А. І. Ковальовим і В. П. Приваловим [3]. Сформована сукупність показників (табл. 2.3), що відображає результати використання економічного потенціалу, охоплює переважно показники рентабельності (в розрізі її видів), оборотності (за статтями активів) та тривалості операційного і фінансового циклів.

Зважаючи на склад пропонувані показників, можна зазначити, що отримані оцінки будуть справедливими лише для певних елементів ресурсного потенціалу. Так, наприклад, рентабельність і оборотність не враховують використання потенціалу персоналу та налагодженість організаційних зв'язків, які є ключовими елементами економічного потенціалу суб'єктів господарювання сфери послуг (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

**Сукупність аналітичних показників для оцінки  
економічного потенціалу підприємства [3]**

Напрямок оцінки	Показник
Оцінка прибутковості	1. Прибуток. 2. Рентабельність загальна. 3. Рентабельність основної діяльності.
Оцінка динамічності	1. Порівняльні темпи зростання виручки, прибутку й авансованого капіталу. 2. Оборотність активів; 3. Тривалість операційного й фінансового циклів. 4. Коефіцієнт сплачуваності дебіторської заборгованості.
Оцінка ефективності	1. Рентабельність авансованого капіталу. 2. Рентабельність власного капіталу.

Виміряти ефективність використання економічного потенціалу також можливо відповідно до певного критерію, враховуючи усі функціональні складові економічного потенціалу. Досить цікавим з наукової точки зору є підхід, запропонований в роботі О. О. Мінаєвої [17], що ґрунтується на багатокритеріальному оцінюванні потенціалу. Так, автором визначено три основних критерії: «ефективність» як максимізація результатів при використанні відповідних ресурсів; «стійкість»



як збалансованість господарських дій під впливом внутрішнього й зовнішнього середовища; «порівнянність» як порівняння досягнутих економічних показників із середньогалузевими, нормативними або показниками конкурентів [17, с. 14]. Склад часткових показників вимірювання економічного потенціалу підприємства, які відповідають визначеним критеріям, наведено в табл. 2.4.

Таблиця 2.4

**Часткові показники економічного потенціалу підприємства [17]**

Елемент структури потенціалу	Критерій ефективність	Критерій стійкість	Критерій порівнянність
Виробничий потенціал	1. Фондовіддача. 2. Матеріаловіддача. 3. Індекс продуктивності праці.	1. Коефіцієнт використання виробничих потужностей. 2. Коефіцієнт зносу ОФ. 3. Співставлення введення/вибуття ОФ. 4. Частка матеріальних витрат в собівартості продукції.	Порівняння із середньогалузевими значеннями: 1. Фондовіддача. 2. Матеріаловіддача 3. Продуктивність праці. 4. Використання виробничих потужностей.
Фінансовий потенціал	1. Рентабельність продаж. 2. Рентабельність власного капіталу. 3. Рентабельність активів. 4. Рентабельність персоналу. 5. Зміна виручки від реалізації продукції. 6. Зміна прибутку від реалізації продукції.	1. Коефіцієнт поточної ліквідності. 2. Коефіцієнт концентрації власного капіталу. 3. Коефіцієнт фінансування.	Порівняння із середньогалузевими значеннями: 1. Коефіцієнт поточної ліквідності. 2. Рентабельність продаж. 3. Коефіцієнт фінансування.
Ринковий потенціал	1. Частка ринку. 2. Темп зміни обсягу випуску в натуральному виразі. 3. Рівень попиту на продукцію.	1. Наявність конкурентів. 2. Диверсифікація виробництва товарна й територіальна. 3. Диверсифікація постачальників. 4. Диверсифікація споживачів.	Порівняння із значеннями конкурентів: 1. Частка ринку. 2. Рівень попиту на продукцію. 3. Диверсифікація виробництва.
Науково-технічний потенціал	Частка нової продукції у загальному обсязі продаж.	1. Витрати на науково-дослідні роботи. 2. Удосконалення продукції, що виробляється. 3. Науково-технічний персонал.	Порівняння із нормативними значеннями: Технічний стан основних виробничих фондів.

Не маючи за мету дослідження ґрунтовності наведеної системи показників, ми вважаємо, що визначення окремих критеріїв є дещо дискусійним. Так, виходячи з вимоги гнучкості потенціалу, яка має пріоритетний характер у динамічному зовнішньому середовищі, критерій його стійкості має суперечливий характер, оскільки підтримка можливостей в незмінному стані може призвести до затримок у їх реалізації.



Критерій порівняльності, на нашу думку, не має самостійного характеру, а пов'язаний лише зі способом інтерпретації результатів і, відповідно, може використовуватися й навіть буде доцільним під час порівняльної оцінки ефективності.

Декомпозицію системи показників оцінки використання потенціалу за його елементами пропонує також І. С. Ісаєва (табл. 2.5) [18].

Таблиця 2.5

**Показники оцінки складових потенціалу підприємства [18]**

Складові потенціалу		Показники
Маркетингові можливості (частка витрат на маркетингові заходи)	Конкурентоспроможність товару	1. Технічні показники. 2. Економічні показники. 3. Нормативні показники.
	Маркетинговий субпотенціал (ефективність маркетингової діяльності)	1. Частка експортної продукції. 2. Коефіцієнт товарооборотності.
Виробничо-фінансові можливості (рентабельність власних коштів)	Виробничий субпотенціал (рентабельність виробництва)	1. Коефіцієнт використання виробничої потужності. 2. Коефіцієнт оновлення обладнання. 3. Фондовіддача.
	Фінансовий субпотенціал (коефіцієнт фінансової стійкості)	1. Коефіцієнт поточної ліквідності. 2. Коефіцієнт фінансової незалежності.
Трудові можливості (продуктивність праці)	Трудовий субпотенціал (коефіцієнт забезпечення безпеки трудової діяльності)	1. Частка витрат на навчання у загальних витратах. 2. Ефективність ФЗП.
	Мотиваційний субпотенціал (коефіцієнт стабільності кадрів)	1. Частка витрат на соцпакет у загальних витратах. 2. Частка витрат на премії в ФЗП.
	Комунікаційний субпотенціал (рівень інформативності)	1. Рівень оснащення персоналу ПК. 2. Частка витрат на ПК, інформаційне забезпечення у загальних витратах.
	Управлінський субпотенціал (індекс управлінської віддачі)	1. Частка управлінського персоналу в ССЧ. 2. Частка керівників з вищою професійно-управлінською освітою.
Інноваційні можливості	Інноваційний субпотенціал (питома вага економії від введення нових технологій)	1. Частка витрат на НДКР в загальних витратах. 2. Частка працівників НДКР у ССЧ. 3. Питома вага освоєних нових видів продукції.

Хоча загальною спрямованістю розробленої системи є саме використання потенціалу, проте низка показників, на нашу думку, більшою мірою пов'язана з його наявністю (коефіцієнт оновлення обладнання, частка витрат на навчання, на премії тощо).

Запропоновані вище методики оцінки економічного потенціалу підприємства (табл. 2.4, табл. 2.5) базуються на використанні лише коефіцієнтного методу та не передбачають будь-якого узагальнення результатів. Отже, доволі дискусійною за таких умов є завершеність процедури оцінки. Використання арсеналу різноманітних коефіцієнтів навіть за їх релевантності елементам потенціалу без подальшого узагальнення і опису результатів не дозволяє дійти остаточного

висновку і, відповідно, не сприяє прийняттю якісного управлінського рішення щодо подальшого розвитку того чи іншого елементу потенціалу.

У цьому контексті певний інтерес викликає робота П. А. Фоміна, М. К. Старовойтова [19], в якій автори пропонують бальну оцінку ефективності використання виробничого потенціалу підприємства за такими предметними складовими: виробнича, матеріальна та кадрова (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

**Система показників оцінки ефективності використання  
складових виробничого потенціалу підприємства [19]**

Напрямок дослідження	Показники оцінки виробничої складової	Показники оцінки матеріальної складової	Показники оцінки кадрової складової
Ефективність використання складових ВПП	1. Фондовіддача. 2. Фондомісткість. 3. Рентабельність за ОФ; 4. Коефіцієнт завантаження обладнання. 5. Коефіцієнт змінності; 6. Коефіцієнт інтенсивного навантаження обладнання. 7. Показник інтегрального навантаження.	1. Матеріаловіддача продукції. 2. Матеріаломісткість продукції. 3. Питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції. 4. Коефіцієнт використання матеріалів.	1. Зміна середнього заробітку працівників за період. 2. Зміна середньорічного виробітку. 3. Непродуктивні витрати робочого часу. 4. Порівняння середніх тарифних розрядів робіт і робочих. 5. Економія (перевитрата) фонду заробітної платні.

Хоча представлена система показників і не відповідає завданням оцінки використання потенціалу суб'єктів господарювання сфери послуг (через наявність показників, які не є специфічними для галузі), проте певний інтерес становить методика визначення рівня потенціалу на основі узагальнення розрахунку окремих показників. Автори пропонують таку послідовність дій [19]:

1. Визначення рівнів ВПП (високий, середній, низький) і їх характеристика.
2. Розробка узагальнюючих і часткових показників оцінки ефективності використання ВПП за видами (основні й оборотні фонди, трудові ресурси).
3. Визначення порогових значень показників, які визначені у п. 2, з урахуванням рівнів, що визначені в п.1.
4. Присвоєння кожному значенню показника, що потрапив в інтервал, який визначено в п. 3, бальної характеристики. Найбільший бал повинен відповідати найсприятливішому інтервалові, найменший — найкритичнішому інтервалу.
5. Визначення мінімального й максимального значення бальної шкали у межах групи показників, що використовується.
6. Присвоєння інтервалам, які визначені у п. 3, бальних значень. Цю градацію пропонується виконувати експертним шляхом.
7. Визначення експертним шляхом значущості кожної складової залежно від регіональної або галузевої належності підприємства для визначення підсумкового рівня ВПП господарюючого суб'єкта.



Таким чином, наведена методика визначення рівня використання виробничого потенціалу передбачає використання, крім коефіцієнтного, також бально-го (рейтингового) й експертного методів. На нашу думку, ця методика є більш повною та має низку переваг:

- придатність методики до використання її як окремими підприємствами, так і при комплексному вивченні тенденцій у галузі;
- структурованість, яка дозволяє чітко виділити й сформулювати проблеми в управлінні потенціалом, що підлягають до вирішення;
- доступність до розуміння результатів усього персоналу підприємства.

Отже, для ефективного управління потенціалом необхідно визначити показники щодо оцінки складових його елементів і використовувати такі методи їх оцінки, на основі яких можна прийняти управлінські рішення щодо вибору стратегії розвитку діяльності підприємства, що підвищувала би її конкурентоспроможність. Погоджуючись з авторським колективом на чолі з Ю. Б. Івановим, можна зазначити, що економічний потенціал суб'єктів господарювання формується із певні низки багатofакторних складових, тому під час його оцінки треба врахувати такі припущення [20]:

1. Оскільки потенціал підприємства є системою взаємозалежних елементів, ступінь достатнього розвитку його складових оцінюється відносно максимальної «корисності» сукупного потенціалу, утвореної взаємодією всіх елементів.

2. Для виміру потенціалу підприємства необхідно створити комплекс кількісних і якісних параметрів, які охоплюють всю сукупність складових та їх факторів.

3. Комплекс параметрів має бути визначений з урахуванням галузевої специфіки підприємства, що аналізується.

4. Управління розвитком потенціалу доцільно проводити з урахуванням властивих для нього принципів.

Враховуючи наведені припущення, слід зазначити, що недоліком наведених вище методик є те, що у їх основі полягає ресурсний підхід, що відображає один з аспектів потенціалу. Але цей підхід не вирішує низку проблем. При вимірюванні ресурсної складової потенціалу у показниках відсутні якісні характеристики, що відображають потенційну спроможність кожної одиниці ресурсів задовольняти потребу в них. При цьому різні види ресурсів мають достатньо широкий діапазон характеристик. Крім того, не завжди є можливість з достатньою достовірністю визначити складну сукупність взаємодіючих елементів потенціалу, оскільки в такому випадку виникає питання про облік їх взаємовпливу, взаємодоповнення, синергетичних ефектів їх взаємодії та інших схожих якостей.

Як справедливо вважає професор І. П. Отенко, інтерес під час управління потенціалом становить комплексна оцінка, яка базується як на визначенні величини потенціалу, так і на дослідженні динаміки змін у його стані й використанні. Вимірювання потенціалу повинно включати оцінку всіх його складових, враховуючи при цьому визначальні й різноманітні за своєю суттю чинники: рівень досягнення цілей підприємства, ефективність функціональних сфер діяльності, здатність системи управління до поступального самовдосконалення й саморозвитку тощо [21, с. 65–67, 87, 88]. Ефективність процесів управління



потенціалом підприємства, тобто його використання й розвитку, є інтеграція ресурсів й зусиль, знань й навичок, задумів й вчинків, вирішень та дій тощо. Реалізація цих процесів є результатом синергетичного поєднання свідомості, управління й діяльності людини.

Комплексну оцінку потенціалу підприємства І. П. Отенко пропонує здійснювати з використанням сукупності показників у співставленні з цілями функціонування й розвитку підприємства (рис. 2.3) [21].

Хоча безперечною перевагою такого підходу є врахування організаційно-управлінського чинника розвитку потенціалу, проте доцільність окремого розгляду результатів діяльності підприємства, що, на наш погляд, свідчать саме про рівень використання організаційних можливостей, викликає сумніви. У зв'язку з тим, що в теоретичній частині дослідження нами було виділено ресурсну та організаційну складові економічного потенціалу торговельного підприємства, оцінка має відповідати цим напрямам.

У зв'язку з тим, що ресурсний потенціал підприємства розглядається як система ресурсів, що вступають у взаємодію й обумовлюють досягнуті результати, оцінка ефективності його використання може здійснюватися за традиційним витратним підходом. У такому разі підґрунтя її здійснення будуть складати розглянуті вище методики, в основі яких — використання коефіцієнтного методу, що дозволяє порівняти результати використання потенціалу із витратами на його створення.

Зважаючи на безперечні переваги коефіцієнтного методу як вагомого аналітичного підґрунтя, слід зазначити, що розраховані часткові коефіцієнти ефективності використання окремих елементів ресурсного потенціалу дозволяють оцінити його розвиток лише в певних аспектах і не дають оцінити його в цілому. Тому для більш якісної оцінки складових елементів ресурсного потенціалу, на наш погляд, доцільним буде використання рейтингового методу, який надає можливості для порівняння ефективності використання потенціалу з найкращими результатами використання за групою підприємств (встановленим нормативом, в динаміці тощо). Для формування остаточних висновків щодо використання складових ресурсного потенціалу, на нашу думку, можливим є також застосування бального методу, хоча в такому разі посилюється суб'єктивність оцінки через можливі варіації у розробці шкали бальної оцінки.

У зв'язку з тим, що вихідною метою реалізації організаційних можливостей є забезпечення цільової спрямованості розвитку підприємства, то оцінку організаційного потенціалу і, відповідно, роботи керівництва підприємства, на нашу думку, треба починати з дослідження динаміки остаточних результатів діяльності підприємства, тобто з використання індексного методу. Для врахування ж якісних характеристик організації діяльності у торговельному підприємстві доцільним буде застосування методу експертної оцінки з відповідною бальною інтерпретацією отриманих результатів.

Узагальнення авторських підходів щодо методичного інструментарію оцінку використання економічного потенціалу суб'єкта господарювання, виходячи зі складових потенціалу, наведено на рис. 2.4.

У зв'язку з тим, що найбільш ємною оцінкою використання фінансових можливостей є досягнутий рівень фінансового стану підприємства, то більшість дослідників погоджується у необхідності використання низки

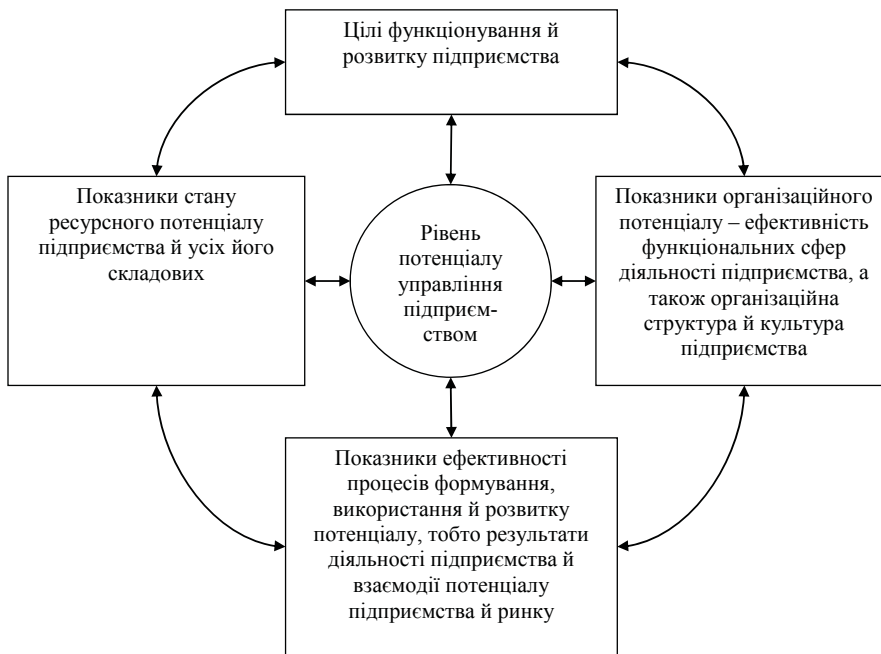


Рис. 2.3. Система показників оцінки потенціалу підприємства [21]

традиційних фінансових коефіцієнтів, які розбиваються на групи за своїм економічним змістом: показники ліквідності та поточної платоспроможності; показники фінансової стійкості (фінансової структури та довгострокової платоспроможності); показники ефективності діяльності суб'єктів господарювання (рентабельності); показники ділової активності та оборотності. Погоджуючись із важливістю виділених напрямків для характеристики фінансового стану, зазначимо, між тим, що:

СКЛАДОВІ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	
РЕСУРСНА	ОРГАНІЗАЦІЙНА
МЕТОДИ ОЦІНКИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	
коефіцієнтний рейтинговий бальний	індексний експертний рейтинговий бальний

Рис. 2.4. Методи оцінки використання (реалізації) економічного потенціалу суб'єкта господарювання

1) переважна більшість показників, що входять до цих груп, дозволяють оцінити лише окремі сторони фінансового стану підприємств, але мають слабе інформативне навантаження щодо ефективності використання наявних у них фінансових ресурсів. Між тим, фінансовий потенціал суб'єкта господарювання, на наш погляд, відповідає, перш за все, за можливості фінансування поточної діяльності та майбутнього розвитку, відповідно, ефективність його використання полягатиме в забезпеченні результату (у вигляді доходу або прибутку), раціонального з позиції витрат капіталу. За таких умов показники, на-



приклад, платоспроможності або ліквідності навіть за їх високих значень, можуть стримувати використання фінансових можливостей;

2) наявність великої кількості фінансових коефіцієнтів викликає необхідність звуження їх кола до 3 – 4 відповідно до визначеного нами вище завдання відбору локальних показників оцінки елементів ресурсного потенціалу.

Виходячи з визначених умов, нами було обрано три показника, що, на наш погляд, з достатнім ступенем повноти і об'єктивності характеризують використання фінансового потенціалу. У зв'язку з тим, що фінансові можливості підприємств роздрібної торгівлі формуються як за рахунок власних, так і позикових коштів, а відповідно, ефект від їх використання буде відбиватися на показнику прибутку від звичайної діяльності до оподаткування, то для оцінки ефективності використання фінансового потенціалу доцільно обрати показник економічної рентабельності. У такому випадку зростання рівня прибутку до сплати податків в розрахунку на 1 грн інвестованого капіталу суб'єкта господарювання свідчатиме про ефективне використання всіх наявних фінансових можливостей і навпаки.

Наступним показником оцінки використання фінансового потенціалу суб'єкта господарювання пропонується обрати коефіцієнт оборотності капіталу, який характеризує швидкість обороту всього капіталу (власного та позикового) підприємств торгівлі. Чим швидше капітал суб'єкта господарювання обертається, тим більший потік доходів він генерує і тим краще використовується наявний фінансовий потенціал.

Третім показником оцінки запропоновано обрати динамічний показник — коефіцієнт випередження товарообігу над капіталом. За рівних умов перевищення темпів зростання товарообігу над темпами зростання капіталу свідчатиме про більш ефективне використання як наявного фінансового потенціалу суб'єкта господарювання, так і його розширення або зменшення.

Звичайно, з метою аналізу ефективності використання фінансових можливостей доцільно останній показник вивчати в структурному розрізі за джерелами фінансування — за динамікою генерування потоків доходів на власний капітал і на позиковий. Але зважаючи на цілі оцінки локального елементу загального ресурсного потенціалу, для включення в систему показників достатньо, на наш погляд, обмежитися динамічним показником для всього інвестованого капіталу.

## ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ II

---

1. Важливим елементом системи оцінки є методичний інструментарій, який у роботі систематизовано за напрямками оцінки. З метою оцінки наявності потенціалу аргументовано доцільність використання методів вартісної оцінки доходного, порівняльного або майнового підходу. Оцінка ефективності використання економічного потенціалу потребує розмежування методів залежно від його структуризації і передбачає застосування коефіцієнтного, рейтингового, бального, індексного або експертного методів.

2. Вихідним положенням оцінки за майновим (витратним) підходом є те, що потенційний власник об'єкта, з яким має бути пов'язана реалізація потенціалу, не погодиться витратити на його придбання більше, ніж вартість його ство-





рення (відновлення). Отже, змістом оцінки за таких умов має бути достовірне визначення витрат на створення (відтворення) елементів потенціалу суб'єктів господарювання, що не відбиває ефективності їх використання і не враховує синергійний ефект від їхньої спільної взаємодії, а отже, суттєво обмежує цільове призначення самої оцінки.

3. Виходячи із можливостей формування достовірної та об'єктивної інформаційної бази оцінки, дослідження здійснено за напрямом оцінки ефективності використання економічного потенціалу, комплексний характер якої зумовив необхідність обґрунтування системи локальних показників оцінки за кожним елементом ресурсного потенціалу суб'єктів господарювання. Критеріями відбору показників повинні бути вимоги щодо їх відносного вимірювання (що забезпечує нерозривність зв'язку «економічна вигода — ресурс»), врахування галузевої специфіки та застосування статико-динамічного підходу, що відображає зміни у використанні його елементів.

## ЛІТЕРАТУРА ДО РОЗДІЛУ II

1. Попов Е. В. Рыночный потенциал предприятия / Е. В. Попов. — М. : Экономика, 2002. — 600 с.
2. Оценка бизнеса : учебник / под ред. А. Г. Грязновой, М. А. Федотовой. — М. : Финансы и статистика, 2005. — 736 с.
3. Ковалев А. И. Анализ финансового состояния предприятия / А. И. Ковалев, В. П. Привалов. — 2-е изд., исправл., доп. — М. : Центр экономики и маркетинга, 1999. — 216 с.
4. Основы анализа и оценки бизнеса: Программа обучения оценщиков и преподавателей по оценке бизнеса. — М. : Институт экономического развития Мирового Банка. — 202 с.
5. Мендрул О. Г. Управління вартістю підприємств : монографія / О. Г. Мендрул. — К. : КНЕУ, 2002. — 272 с.
6. Микерин Г. И. Международные стандарты оценки (МСО 2003) [Электронный ресурс] / Г. И. Микерин, И. Л. Артеменков, Н. В. Павлов. — 6-е изд. — Режим доступа : <http://www.mrsa.ru / МСО 2000.doc>.
7. Ефремова Л. В. Оценка имущества предприятия. Конспект лекций. Ч. 1 / Л. В. Ефремова. — Х. : Изд. ХНЭУ, 2005. — 80 с.
8. Ефремова Л. В. Оценка имущества предприятия. Конспект лекций. Ч. 2 / Л. В. Ефремова. — Х. : Изд. ХНЭУ, 2006. — 76 с.
9. Оценка объектов недвижимости: теоретические и практические аспекты : учебное пособие / под ред. В. В. Григорьева. — М. : ИНФРА-М, 1997. — 428 с.
10. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия: перевод с французского / Б. Коласс. — М. : Финансы, ЮНИТИ, 1997. — 576 с.
11. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) : учебное пособие / под ред. Н. А. Абдулаева. — М. : ЭКМОС, 2000. — 352 с.
12. Стратегии бизнеса: аналитический справочник / под ред. Г. Б. Клейнера. — М. : КОНСЭКО, 1998.
13. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навчальний посібник / Н. С. Краснокутська. — К. : Центр навчальної літератури, 2005. — 352 с.
14. Шеліхова О. В. Аналіз методичних підходів щодо оцінки потенціалу підприємств будівельного комплексу / О. В. Шеліхова, О. Д. Гладка, О. Ю. Андрєєва // Економіка будівництва і міського господарства. — 2007. — Т. 3. — № 1. — С. 39—45.





15. Генералова С. В. Методология и механизм индикаторной оценки производственно-экономического потенциала перерабатывающих предприятий зернопродуктового подкомплекса АПК : автореф. дис. на соискание научн. степени канд. экон. наук: спец. «Методология и механизм индикаторной оценки производственно-экономического потенциала перерабатывающих предприятий зернопродуктового подкомплекса АПК» / С. В. Генералова. — Саратов, 2007.
16. Тесля Н. С. Формирование экономического потенциала строительного предприятия в условиях диверсификации производства : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук: спец. «Формирование экономического потенциала строительного предприятия в условиях диверсификации производства» / Н. С. Тесля. — Ростов-на-Дону, 2006.
17. Минаева О. А. Инструменты измерения и методы управления экономическим потенциалом промышленной организации : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук: спец. «Инструменты измерения и методы управления экономическим потенциалом промышленной организации» / О. А. Минаева. — Волгоград, 2007.
18. Исаева Н. С. Управление потенциалом конкурентоспособности предприятий химической отрасли на основе аддитивного подхода : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук: спец. «Управление потенциалом конкурентоспособности предприятий химической отрасли на основе аддитивного подхода» / Н. С. Исаева. — Казань, 2007.
19. Старовойтов М. К. Практический инструментарий организации управления промышленным предприятием : монография / М. К. Старовойтов, П. А. Фомин. — М. : Высшая школа, 2002. — 294 с.
20. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства : монографія / за заг. ред. д-ра екон. наук, професора Ю. Б. Іванова, д-ра екон. наук, професора О. М. Тищенко. — Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. — 384 с.
21. Отенко И. П. Методологические основы управления потенциалом предприятия : монография / И. П. Отенко. — Х. : ХНЭУ, 2004. — 216 с.
22. Отенко И. П. Анализ и оценка состояния и использования экономического потенциала предприятия / И. П. Отенко, Л. М. Малярец // Тези доповідей міжнар. наук.-метод. конф. «Трансформація курсу «Економічний аналіз діяльності підприємства», 16—17 травня 2002 р. ; [відп. за вип. Л. М. Кіндрацька]. — К. : КНЕУ, 2002. — С. 366—369.
23. Отенко И. П. Механизм управления потенциалом предприятия / И. П. Отенко, Л. М. Малярец. — Х. : Изд. ХГЭУ, 2003. — 220 с.
24. Фомин П. А. Особенности оценки производственного и финансового потенциала промышленных предприятий / П. А. Фомин, М. К. Старовойтов // Среднее профессиональное образование. — 2002. — № 11. — С. 25—35.
25. Экономическая стратегия фирмы : учебное пособие / под ред. А. П. Градова. — СПб. : Спец.-Лит., 2000. — 589 с.
26. Малярец Л. М. Оцінка факторів зростання конкурентоспроможності підприємства / Л. М. Малярец, І. П. Отенко // Наук.-практ. журнал «Регіональні перспективи». — 2001. — № 4(17). — С. 20—22.
27. Малярец Л. М. Проблемы методологии анализа стратегических возможностей предприятия / Л. М. Малярец, И. О. Отенко // Матеріали Четвертої міжнародної конференції «Наука і освіта». Економічні науки. — Дніпропетровськ — Дніпродзержинськ — Харків — Черкаси — Житомир, 1—15 лютого, 2001. — Т. 4. — С. 10—11.
28. Малярец Л. М. Формализованное представление стратегического потенциала предприятия / Л. М. Малярец, И. П. Отенко // Научно-технический сборник ХГАГХ «Коммунальное хозяйство городов». — 2000. — № 24. — С. 43—51.

## РОЗДІЛ III



### ДЕРЖАВНІ ВАЖЕЛІ ВПЛИВУ НА ПІДПРИЄМНИЦТВО В УКРАЇНІ

У сучасних економічних умовах відбувається сполучення державного й ринкового механізмів регулювання, посилення державного впливу на підприємницьку діяльність і, як наслідок, трансформація форм взаємодії державних органів із суб'єктами приватного бізнесу, механізму управління суб'єктом господарювання.

Державне регулювання в сфері підприємницької діяльності спрямовано на забезпечення сталого розвитку стратегічних галузей господарювання й стабільну участь підприємців країни в міжнародному поділі праці й одержанні від цього оптимальних вигід.

Держава як економічний суб'єкт і розпорядник фінансових ресурсів здійснює прямий вплив на особливо важливі галузі економіки, стимулюючи розвиток цільових комплексних програм економічного розвитку, що визначає соціальну політику в цілому.

Можна однозначно стверджувати, що підприємництво не може розвиватись найактивнішої участі й підтримки держави, при цьому форми державного впливу на економіку різні, а змінюються залежно від історичних традицій країни, умов розвитку економіки, національної складової тощо, що визначає необхідність проведення ґрунтовного аналізу системи економічних функцій сучасної держави в розвитку ринкового господарства.

Питання системного державного регулювання діяльності суб'єктів господарювання, впровадження системи фінансового контролінгу як одного з важелів впливу на економічну та фінансову ланки, розглядаються в наукових роботах як українських, так і зарубіжних вчених, а саме: С. В. Анікеева [1], В. О. Гусєва [2], В. М. Геєця, І. В. Запоточного [3], С. В. Зеленського [4], І. Б. Павлішенка та інших, проте ці думки часто неоднозначні, а об'єктивна необхідність вдосконалення основних засад державного впливу на підприємництво потребує додаткового дослідження.



Ринкові перетворення спрямовані на глибокі зміни економічної системи України, відхід від прямого планування і контролю певною мірою трансформували рівень взаємодії адміністративного впливу та підприємництва в цілому. Проте, ступінь регулюючої складової досі залишається відчутним, що має як позитивні, так і негативні наслідки для розвитку економіки.

Сучасна економічна наука виділяє дві основні концепції щодо провадження механізмів державного регулювання: протекціонізм і фритредерство, що відповідно пов'язані як із державним захистом галузей і економіки в цілому, так і формування ринкової інфраструктури, важелів впливу, структури ринку тощо за умов мінімальної участі державних органів влади.

У свою чергу, для сучасного економічного стану України характерним є лібералізація економічних відносин, що є притаманним для періодів економічного зростання. Проте, це не відміняє встановлення гнучких протекціоністських бар'єрів та впровадження окремих засобів державного втручання.

Нового значення досягає сучасний розвиток протекціонізму, що здобуває регіонального характеру, підсилюючи дискримінаційний режим, нову орієнтацію отримують і засоби непрямої підтримки окремих галузей та груп товарів, а сполучення протекціонізму й фритредерства доповнюється модифікацією програм державного стимулювання.

Система підприємництва — складна економічна система, що тісно пов'язує окремі ланки господарювання між собою за окремими складовими економічних зв'язків: розрахунковими, фінансовими, постачальницькими, технологічними, управлінськими тощо.

Однак за умов стрімкого розвитку мережі підприємницьких структур та подолання окремих гострих проблем ринкових перетворень, система формування підприємницького сектору стикається із вкрай складними питаннями забезпечення сприятливого економічного середовища, вирішення яких покладено на державні органи влади, що покликані підтримувати:

- стабільність грошово-кредитної та фіскальної систем;
- дієвість важелів регулювання, впливу та підтримки в галузі фінансового, матеріально-технічного, інфраструктурного і консультативного забезпечення підприємництва;
- правову захищеність, у тому числі елементів промислової, інформаційної, інтелектуальної власності тощо.

Окремо слід наголосити, що значимість державного регулювання обумовлена і необхідністю попередження (обмеження) можливих негативних явищ та наслідків соціальної спрямованості, в тому числі збереження природних ресурсів; стимулювання виробництва товарів та послуг колективного використання; попередження виникнення безробіття та майнової нерівності; дотримання відповідного рівня добробуту громадян через перерозподіл доходів між верствами населення; забезпечення фундаментальних досліджень і виробництва соціально-спрямованих товарів і послуг тощо.

Під державним регулюванням підприємництва ми визначаємо діяльність держави в особі її органів, спрямовану на реалізацію державної політики у сфері здійснення підприємницької діяльності з метою забезпечення реалізації публічних інтересів як суспільства і держави, так і для створення сприятливих умов для розвитку підприємництва.



На нашу думку, саме формування соціально орієнтованої економіки, впровадження ефективної національної економічної політики і є метою сукупності заходів державного регулювання господарських відносини.

Слід зазначити, що законодавець під державною регуляторною політикою розуміє діяльність, спрямовану на «вдосконалення правового регулювання господарських відносин», а також «недопущення прийняття економічно недоцільних та неефективних регуляторних актів, зменшення втручання держави у діяльність суб'єктів господарювання та усунення перешкод для розвитку господарської діяльності», визначаючи пріоритетом відповідність форм та рівня державного регулювання ринковим вимогам, досягнення максимально можливих позитивних результатів тощо [5].

Окремо необхідно наголосити, що система державного регулювання в цілому спрямована насамперед на «стандартизацію» діяльності суб'єктів господарювання, дотримання кодексів усталеної практики, технічних умов, загальнодержавних, міжгалузевих, галузевих нормативних актів, які встановлюють вимоги до суб'єктів господарювання, відокремлюючи економічні важелі впливу на ринкові механізми як окрему ланку. Воно є одним із пріоритетних складових діяльності органів влади і місцевого самоврядування.

Відповідно до Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні», воно здійснюється за такими напрямками:

- 1) формування інфраструктури підтримки розвитку малого підприємництва, організація державної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для суб'єктів малого підприємництва;
- 2) встановлення системи пільг, у тому числі запровадження спрощеної системи оподаткування, бухгалтерського обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва;
- 3) підтримка суб'єктів малого підприємництва у фінансово-кредитній сфері, а також шляхом їх залучення до виконання науково-технічних і соціально-економічних програм, здійснення постачання продукції (робіт, послуг) для державних та регіональних потреб тощо [6].

Разом з тим, ми можемо стверджувати, що економічна самостійність підприємництва є певною мірою обмеженою і знаходиться під постійним регулюючим впливом з боку органів державного управління, спрямованим на забезпечення суспільних інтересів у поєднанні з приватними інтересами підприємців.

Незважаючи на комплексне та взаємопов'язане між собою співвідношення інтересів, саме державні суспільні інститути мають найбільший вплив на підприємництво, на відміну від інших.

Взаємовідносини знаходяться у постійній трансформації, постійному перетинанні інтересів і цілей, безпосередньо впливаючи на розвиток економіки та громадського життя. Разом з тим, вони мають і взаємозалежний характер, що обумовлено потребою однієї сторони в іншій. Так, держава має потребу в підприємстві, оскільки їй необхідна дієва ринкова система, можливість формування централізованих фондів фінансових ресурсів, а також формування фінансових потоків для підтримки державних програм, сформовані та працюючі на суспільство матеріальні ресурси, послуги і товари.



У свою чергу, підприємництво зацікавлене у дієвостроможних державних органах управління з метою формування гнучкого фінансово-кредитного механізму, законодавчо-стабільних правил економічної діяльності, її безпеки і захисту, стабільної соціальної інфраструктури тощо.

Взаємозв'язок державних та місцевих органів влади із підприємництвом ми можемо визначити як такий, що характеризується всебічною розмаїтістю взаємодії спрямований на досягнення сталого розвитку суспільних інститутів.

Вітчизняний законодавець для «реалізації економічної політики, виконання цільових економічних та інших програм і програм економічного і соціального розвитку» визначає відповідний перелік механізмів регулювання у формі засобів «регулюючого впливу держави на діяльність суб'єктів господарювання», а саме:

- державного замовлення;
- ліцензування, патентування і квотування;
- сертифікації та стандартизації;
- застосування нормативів та лімітів;
- регулювання цін і тарифів;
- надання інвестиційних, податкових та інших пільг;
- надання дотацій, компенсацій, цільових інновацій та субсидій [7].

Розглядаючи нетарифні засоби регулюючого впливу, слід наголосити, що державне замовлення визначено як розміщення державних контрактів серед суб'єктів господарювання на постачання продукції для пріоритетних державних потреб, проте сам механізм ефективності його застосування залишився поза увагою. Разом з тим, впровадження системи державного замовлення регламентується і додатковими нормативними актами, де пріоритетне значення мають: Закон України «Про здійснення державних закупівель» та Закон України «Про поставки продукції для державних потреб» [8, 9].

У свою чергу, система ліцензування, патентування, квотування та засоби технічного регулювання господарської діяльності спрямована на впровадження захисної функції держави, її економічних і соціальних інтересів. Вона покликана розмежувати правові підвалини і принципи господарювання, право на провадження господарської діяльності та її певних видів, особливий порядок оподаткування, граничний обсяг виробництва та обігу товарних ресурсів і послуг [10, 11].

Окремо слід зосередити увагу на засобах технічного регулювання, що складаються із норм, нормативів, лімітів та системи стандартизації, що спрямовується на діяльність суб'єктів господарювання з метою «досягнення оптимального ступеня впорядкування в певній сфері, результатом якої є підвищення ступеня відповідності продукції, процесів та послуг їх функціональному призначенню, усуненню бар'єрів у торгівлі та сприянню науково-технічному співробітництву» [12, 13, 14].

Ми можемо констатувати, що основними засадами державної підтримки підприємництва є організаційні структури з кадрового і науково-методичного забезпечення, а також розвинута ринкова інфраструктура та інформаційно-консультаційне забезпечення підприємництва.

Центральним органом, що забезпечує реалізацію державної політики у сфері розвитку підприємництва, нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності є Державна служба України з питань регуляторної політики та роз-



витку підприємництва, що також виступає і спеціально уповноваженим органом виконавчої влади з питань реалізації державної регуляторної політики, дозвільної системи та ліцензування у сфері господарської діяльності [15], головним завданням якого є формування державної політики у сфері розвитку підприємництва, державної регуляторної політики, державної політики у сфері ліцензування через узагальнення законодавчої практики щодо підприємництва, її вдосконалення.

Крім того, її діяльність спрямована на підтримку сталого розвитку малого підприємництва, системи його консультативної та інформаційної підтримки, вдосконалення механізмів фінансово-кредитної та зовнішньоекономічної діяльності, а також здійснення моніторингу стану виконання органами виконавчої влади вимог Закону України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» [16].

На шляху України до європейської спільноти і активізації зусиль щодо асоціації з Європейським Союзом особливої уваги заслуговує діяльність громадських організацій, що мають на меті сприяння і організацію ефективної підтримки підприємницької діяльності, формування розвинутої інфраструктури, що є невід'ємним компонентом ринкових відносин і створює сприятливі умови для розвитку.

Так, за роки незалежності в Україні створено низку організацій з метою захисту економічних, соціальних та інших спільних інтересів вітчизняних виробників товарів послуг. Серед основних можна виділити Український союз промисловців і підприємців та Асоціацію сприяння розвитку приватного підприємництва в Україні «Єднання».

Окремо слід наголосити на регіональних суб'єктах. Так, для Харківської області основними громадськими організаціями підтримки підприємництва є Харківський регіональний фонд підтримки підприємництва, Спілка підприємців Харківської області, Центр розвитку малого бізнесу «Харківські технології», Віртуальний бізнес-інкубатор, Асоціація приватних роботодавців, Харківська торгово-промислова палата, Український фонд підтримки підприємництва, Харківський клуб підприємців.

Проте, найчастіше їх діяльність має декларативний характер, а реальна підтримка залишається у формі гасел.

Разом з тим, для сучасної економіки України характерним є дефіцит достатніх фінансових ресурсів, що, у свою чергу, призводить до загострення питань розвитку та переоснащення виробничої бази, насамперед виробничо-складського обладнання.

На нашу думку, державна підтримка в цьому питанні має бути спрямована на сприяння:

- освоєнню частини ресурсів, одержаних від приватизації державного майна на розвиток матеріально-технічної бази;
- впровадженню механізму передачі на правах оренди або лізингу площ та виробничих потужностей ліквідованих, реорганізованих та збанкрутілих суб'єктів господарювання на користь виробничих підприємств малого бізнесу;
- процесу формування розвинутого ринку нерухомості тощо.

Сучасна економічна наука відселяє низку критеріїв розподілу методів впливу на суб'єктів підприємництва, проте найбільш широко ми можемо поділити





їх залежно від характеру впливу на адміністративні (прямі) та методи стимулювання (непрямі).

На нашу думку, економічна складова державного регулювання (підтримки) полягає в розробці та реалізації системи державних програм сприяння розвитку підприємництва, у тому числі науково-технічного, ресурсного, фінансового, консультативного, кадрового тощо, через:

- надання консалтингових послуг, щодо реалізації новітніх технологій, передових ноу-хау;
- проведення інноваційних досліджень та їх впровадження;
- залучення суб'єктів господарювання до реалізації науково-технічних програм і створення мережі виробничо-технологічних центрів через стимулювання інноваційної та венчурної діяльності тощо.

Зазначені завдання можуть виконуватись не лише на державному, а й на місцевому рівнях за рахунок державних субсидій через залучення некомерційних структур або приватні організацій, спрямованих на формування соціально-орієнтованої ефективної економіки, вільного підприємництва і конкуренції, прогресивних технологій, входження українських підприємств у світові ринки.

Відповідно до неоліберальної парадигми, суб'єкти господарювання у разі рецесії зіштовхуються з необхідністю зменшення витрат за рахунок звільнення частини персоналу, зменшення інвестиції та впровадження системи аутсорсингу, проте зазначені заходи, з точки зору довгострокової перспективи, є вкрай суперечливими та можуть погіршити ситуацію як зі скороченням продуктивності праці та можливості збільшення обсягу продукції, так і конкурентоспроможності в цілому.

Як альтернативу зазначеним шляхам трансформації під час рецесії ми пропонуємо впровадження переоснащення та вдосконалення технологічного процесу, що, зрештою, в результаті надасть можливість заощадження товарно-матеріальних цінностей, а також на трансакціях у виробничому процесі. З одного боку, це надасть можливість скорочення накладних та логістичних витрат, а з іншого, — забезпечить ефект підвищення продуктивності та рентабельності діяльності на основі відтворення. Крім того, на противагу аутсорсингу, що дає можливість більш гнучко керувати витратами, суб'єкти господарювання вкрай неефективно використовують власні можливості. Так, система інсорсингу забезпечує постійний рівень витрати та можливість реалізації зайвих потужностей.

Таким чином, ми можемо констатувати, що чим вище цілісність внутрішньофірмового виробництва й кваліфікація персоналу, тим краще показники фінансово-економічної діяльності, що є ключовим індикатором конкурентоздатності, а для необхідності скорочення витрат доцільно впроваджувати систему інвестування в новітні технологічно-інноваційні методи діяльності.

За останні роки низка провідних світових суб'єктів господарювання згорнула свою діяльність на теренах України або реалізувала бізнес стороннім суб'єктам, серед яких Praktiker Group, Євросеть, Seppala, ING Bank, IKEA, Bank of Georgia, Societe Generale та інші.

Аналізуючи діяльність цих світових ретейлерів, можна говорити, що основними причинами закриття діяльності є складний стан економіки й низь-





ка купівельна спроможність населення, складності та корупційні прояви при видачі дозвільних документів, несприятливі умови для ведення бізнесу, низька рентабельність українського бізнесу.

За прогнозами окремих економістів, інвестиційний потенціал України у сформованій ситуації буде вичерпаний уже найближчим часом, а завдання структурної модернізації вимагають не лише надійної макроекономічної стабільності, але й відходу від діючої моделі валютно-грошової політики, що притаманна експортно-орієнтованій економіці.

Тому, ситуація вимагає урядового втручання й політики вдосконалення фіскального стимулювання.

Враховуючи зазначене, ми можемо стверджувати, що українська економіка як і раніше досить слабка, тому необхідно вводити додаткові заходи зі стимулювання її відновлення, де головне місце посідає реалізація структурних реформ, стимулювання як реального, так і фінансового сектора економіки за допомогою державних важелів впливу.

Ключовими мірами, що дадуть можливість більш ефективного державного регулювання економічними відносинами в країні, на нашу думку, є:

- відмова від галузевого підходу при наданні пільг, що провокує лобізм і корупцію, та впровадження цільового підходу, що сприятиме технологічному відновленню економіки;
- розширення бюджетної підтримки економіки шляхом впровадження додаткових фіскальних стимулів;
- розвиток технопарків та індустріальних парків, що вимагає як латентних податкових витрат (через впровадження пакета фіскальних пільг і стимулів), так і прямих бюджетних витрат на розвиток їхньої інфраструктури, забезпечуючи збільшення кількості і висококваліфікованих робочих місць та інвестиційної активності;
- формування прозорої й конкурентної системи державних закупівель;
- активна протидія зі схемами оптимізації й ухиляння від сплати податків, у тому числі, з приховуванням доходів фізичними особами;
- зсув бази оподаткування на споживання й господарську діяльність, пов'язану з експлуатацією природних ресурсів.

Кожна країна, виходячи зі свого історичного досвіду, соціально-економічних умов, місця у світовій економіці, природно-географічного положення, керуючись загальнонаціональними й геополітичними інтересами, визначає для себе мету й завдання розвитку фіскально-тарифного регулювання, що обумовлює форми й методи регулювання, спрямовані на захист національних інтересів та розвиток соціально-економічного прогресу.

Держава намагається стимулювати розвиток господарської діяльності, але найчастіше ця підтримка спрямована на розвиток лише окремих видів підприємницької діяльності.

Об'єктивна оцінка наслідків фіскально-тарифного регулювання вимагає комплексного системного підходу до цієї проблеми і має ґрунтуватись на охопленні й синтезі інтересів усіх учасників ринку, проте, на нашу думку, повинен обов'язково дотримуватися пріоритет саме державних інтересів.

Світова практика знає чимало комбінацій різних методів державного впливу на підприємницьку діяльність в царині фіскально-тарифного регулюван-



ня, що включають як економічні, так і адміністративні важелі, спрямовані на досягнення цілей фінансового наповнення централізованих фондів, а також впровадження протекціоністських засобів реагування.

Слід зазначити, що економічна політика держави спрямовується насамперед на сприяння розвитку ринкових відносин через створення умов для конкуренції, вільного переміщення товарів і послуг, фінансових коштів.

Разом з тим, рівень впровадження регулювання підприємницької діяльності, пов'язаного із застосуванням саме тарифно-фіскальних механізмів, на нашу думку, є основним засобом впливу, що визначає ступінь ринкових перетворень у державі.

При здійсненні фіскально-тарифного регулювання підприємницької діяльності держава застосовує як адміністративні (прямі), так і економічні (непрямі) методи, де враховуються перспективи сполучення вітчизняної економіки з економікою світової спільноти, заслуговує адміністративно-державне регулювання цін як засіб захисту вітчизняного товаровиробника.

Так, пряме регулювання передбачає втручання держави у ринкові відносини, де основними формами є:

- заморожування та фіксація цінових показників;
- встановлення динаміки зміни цін і тарифів;
- встановлення як рекомендаційного, так і граничного рівня рентабельності тощо.

Разом з тим, загострення конкурентної боротьби виводить на нове значення впровадження механізмів нетарифного регулювання через дію системи субсидій, кредитів, податкової політики, амортизаційної політики, державних закупівель, встановлення пільгових тарифів, впливи на попит та пропозицію конкретних товарів й інших заходів.

Вітчизняний законодавець приділив значну увагу питанням регулювання цін і тарифів, впроваджуючи дієві важелі контролю щодо її формування [17].

Розглядаючи систему податкової політики держави, ми погоджуємося з твердженням А. Ластовецького, який зазначав, що «вони опосередковуються способом задіяння економічних інтересів без прямого владного примусу та відбиваються на поведінці учасників економічних відносин через створення умов, які впливають на її мотивацію створенням тих чи інших матеріальних стимулів заохочення» [18].

У свою чергу, ми наполягаємо, що державне регулювання через систему оподаткування суб'єктів господарювання, повинно передбачати не лише оптимальне поєднання фіскальної та стимулюючої функцій, а й узгодженість з податковими системами інших країн, що дозволить забезпечити стабільність загальних правил оподаткування.

Досліджуючи систему фіскально-тарифного регулювання підприємницької діяльності в Україні, можна говорити про її використання в таких основних формах:

- 1) застосування дотацій та державних субсидій для підтримки суб'єктів господарювання;
- 2) встановлення (обмеження) граничних норм рентабельності, диференційованих за галузями;



3) встановлення твердих оптових і роздрібних націнок, а також граничного рівня торгівельних надбавок до відпускних цін виробника для оптової й роздрібно́ї торгівлі;

4) встановлення фіксованих та граничних цін;

5) встановлення пільг за податками та інших платежах до бюджету за окремими підприємствами, що реалізують продукцію за ціною нижче рівня граничних цін;

6) застосування трансфертних платежів, що дозволяють перерозподілити податкові доходи, отримані від всіх платників податків;

7) застосування системи державних закупівель для придбання суспільних товарів (витрати на оборону, будівництво й утримання шкіл, автодоріг, наукових центрів тощо);

8) встановлення коефіцієнтів підвищення цін з метою стримування їхнього зростання;

9) впровадження єдиної номенклатури витрат виробництва й обігу, а також єдиного порядку формування фінансових результатів;

10) декларування підвищення вільних цін.

До основних порушень дисципліни фіскально-тарифного регулювання належать:

— перевищення граничних рівнів цін і тарифів на товари й послуги (у тому числі фіксованих), рівнів рентабельності, коефіцієнтів підвищення цін та тарифів;

— встановлення непередбачуваних надбавок, а також ненадання встановлених знижок;

— необґрунтоване завищення цін на продукцію через додаткові конструктивні (технологічні) властивості тощо.

З досвіду державного регулювання за останні роки можна зробити висновки, що ефективне впровадження адміністративного регулювання підприємницької діяльності можливе лише на продукцію природних монополій, де створення конкурентного середовища економічно неефективне, вкрай складне, а в окремих випадках неможливе.

Заслужовують на окрему увагу механізми контролю і нагляду за господарською діяльністю з боку держави, що здійснюється за такими напрямками:

1) відповідно до даних бухгалтерського обліку визначається ступінь збереження та витрачання коштів і матеріальних цінностей суб'єктами господарських відносин;

2) впровадження контролю за додержанням кредитних зобов'язань перед державою і розрахункової дисципліни, додержанням вимог валютного законодавства, податкової дисципліни;

3) поточний аналіз та впровадження заходів реагування за додержанням державних цін на продукцію і послуги;

4) додержання антимонопольно-конкурентного законодавства;

5) контроль за якістю і безпечністю продукції та послуг;

6) моніторинг питань технологічної, економічної, екологічної та соціальної безпеки.

Враховуючи прагнення вітчизняної економіки до інтеграції з європейською спільною, зазначимо, що заслуговує на вивчення досвід регулювання



підприємницької діяльності в Європейському союзі, що являє найпотужніше економічне співтовариство.

Розглядаючи систему регулювання та підтримки підприємництва в Європейському Союзі, слід відзначити її спрямованість на нівелювання впливу адміністративних бар'єрів, уніфікації нормативної бази, а також посилення взаємодії підприємницьких структур з метою зміцнення внутрішнього ринку.

Разом з тим, спостерігається тенденція впровадження гнучких форм регуляторної підтримки з відмовою від прямого фінансування окремих галузей та суб'єктів у формі позик і дотацій.

Окремо слід відмітити розгалужену мережу організацій, які займаються регулюванням і підтримкою розвитку бізнесу, що є не лише державними і приватними установами та мають окрему функціональну складову, а й мають наддержавну організацію (Європейський парламент, Європейська Рада, Комісія ЄС, Європейський Суд, Аудиторський комітет, Європейський інвестиційний банк та інші).

Їх діяльність спрямовується насамперед на консультування з питань менеджменту й адміністрування, надання допомоги з питань зайнятості, тренінгової підготовки, навчання, міжнародної торгівлі, розвитку, технологічного консультування, надання інформації з постачання тощо.

Слід звернути особливу увагу на Бюро з питань зближення підприємств, що отримує заявки компаній різних країн і сприяє налагодженню ділових зв'язків, а також діяльність Європейського інформаційного центру, що надає маркетингову інформацію про стан внутрішнього ринку. Державне регулювання зосереджено насамперед на реалізації цільових програм сприяння розвитку підприємництва.

У цілому впровадження ефективної політики щодо підтримки та регулювання підприємницької діяльності ґрунтується на інтеграції вертикального й горизонтального підходів щодо рішення проблемних питань.

Вертикальний підхід полягає в безпосередніх заходах, орієнтованих винятково на суб'єкти господарювання, а горизонтальний — на захист інтересів в інших сферах діяльності (технічні розробки, регіональна політика, міжнародні відносини тощо).

Основа спрямованість регуляторного впливу на підприємницьку діяльність відображається через «соціальне й економічне злиття», встановлення рівності можливостей для регіонів та різних соціальних груп.

Розробка дієвої фінансової політики суб'єкта господарювання покликана на побудову ефективної системи досягнення стратегічних і тактичних цілей діяльності. Насамперед слід передбачити напрями управління фінансовими потоками, стратегічні цілі фінансової політики, забезпечення інвестиційної привабливості, створення ефективного механізму управління, використання ринкових механізмів залучення фінансових засобів.

У свою чергу, фінансовий контролінг зорієнтований на функціональну підтримку фінансового менеджменту, що визначає його зміст і основні завдання, де провідною метою є орієнтація на максимізацію прибутку й вартості капіталу, збереження ліквідності й платоспроможності підприємства.

Забезпечуючи концентрацію контрольних дій на напрямках фінансової діяльності підприємства, виявлення відхилень фактичних результатів і прийняття оперативних управлінських рішень, він являє собою регуляторну си-



стему координації взаємозв'язків між інформаційною базою, фінансовим аналізом, фінансовим плануванням і внутрішнім фінансовим контролем.

Діяльність суб'єктів господарювання в умовах загострення конкурентного протистояння та стрімкого розвитку технологічних складових значною мірою пов'язана з ефективною структурою організації фінансових роботи та відповідності стратегічної мети поточним цілям функціонування.

Сучасна стадія розвитку фінансової діяльності та впровадження нової концепції системи господарювання сформували пріоритетність значення внутрішньої та зовнішньої системи контролю за діяльністю суб'єктів підприємницької діяльності, основа якої визначається довгостроковою перспективою успішного функціонування окремих організаційних систем (підприємство, торгівельна фірма, банк тощо).

Сучасний контролінг є, в першу чергу, стратегічною фінансовою функцією організації діяльності, покликаною забезпечити оптимальну комунікаційну та інформаційну складові системи.

Основною метою здійснення фінансового контролінгу в діяльності суб'єктів господарювання ми вважаємо формування стратегій та пріоритетів розвитку, аналіз та контроль поточної діяльності, формування оперативних та перспективних планів, прогнозів, кошторисів і бюджетів, аналітичне дослідження причин відхилень фактичних результатів.

Разом з тим, аналіз наукових робіт дає можливість стверджувати про неоднозначність трактувань «контролінгу», що визначають як його внутрішній зміст, так і взаємозв'язок з екзогенними факторами впливу. Найчастіше визначення контролінгу пов'язують із:

- впровадженням дієвої системи інформаційного забезпечення, управлінського обліку та обліково-аналітичної системи в цілому;
- діяльністю щодо ефективного забезпечення управління та механізмами координації його систем;
- механізмами саморегулювання діяльності, елементами процесу формування доходу та прибутку, а також контролю за всіма сторонами фінансової діяльності суб'єкта господарювання.

Слід зазначити, що окремі автори неоднозначно ставляться до об'єктивних явищ фінансово-господарської діяльності, визначаючи їх як поєднаними між собою, так і відмінними за своєю природою. Основні визначення поняття «контролінг» наведено у табл. 3.1.

Досліджуючи роботи провідних науковців, ми можемо визначити основні спільні риси, якими наділяється дефініція «контролінг» в розрізі фінансової діяльності суб'єктів господарювання. Насамперед це:

- інформування власників і керівництва з метою прийняття ефективних рішень;
- інтеграція процесу інформаційного забезпечення на рівнях його збору, обробки, підготовки, аналізу та аналітичного супроводження;
- оптимізації взаємозалежності між виручкою від реалізації та рівнем прибутку суб'єкта господарювання;
- забезпечення сталого розвитку суб'єкта та його структурних підрозділів, попередження зовнішніх та внутрішніх загроз на рівні фінансової діяльності та її складових.



Проте, залишаються поза увагою питання, спрямовані на підтримання фінансової рівноваги, а саме:

- забезпечення поточної та підтримка структурної ліквідності;
- погодження взаємозв'язку між зовнішнім та внутрішнім бюджетуванням;
- планування ефективної структури капіталу, його взаємозалежності та рівноваги;
- рух грошових потоків;
- збільшення вартості суб'єкта господарювання та інші.

Таблиця 3.1

## Трактування змісту дефініції «контролінг»

Автор	Визначення
А. М. Карминский, С. Г. Фалько [19]	Это философия и образ мышления руководителей, ориентированные на эффективное использование ресурсов и развития предприятия в долгосрочной перспективе.
Д. Хан [20]	Элемент управления социальной системой, ..., координации системы управления с упором, прежде всего, на задачи планирования, контроля и информирования.
І. І. Циглик [21]	Система, яка орієнтована на майбутній розвиток підприємства чи регіону в цілому. Це система спостереження та вивчення поведінки внутрішнього економічного механізму конкретного підприємства і розробки шляхів для досягнення мети, яку воно ставить перед собою.
С. Н. Петренко [22]	Система контроллинга представляет собой синтез элементов учета, анализа, контроля, планирования, реализации которых обеспечивает выработку альтернативных подходов при осуществлении оперативного и стратегического управления процессом достижения конечных целей и результатов деятельности предприятия.
Б. А. Райзберг [23]	Инструмент планирования, учета, анализа состояния дел на фирме, используемый для принятия решений на базе компьютеризированной системы сбора и обработки информации; система непрерывной оценки разных сторон деятельности компании, ее подразделений, руководителей, сотрудников, охватывающая учет, анализ, контроль и интегральную функцию.
А. Г. Загородній [24]	Функціонально відокремлений напрям економічної роботи на підприємстві, що пов'язаний з реалізацією фінансово-економічної інформативної функції, ..., для прийняття оперативних та стратегічних управлінських рішень.
К. Кріченець [25]	Фінансова діяльність, яка забезпечує безперервний процес оперативного планування і поточного контролю за їх рухом на основі чітко регламентованої взаємодії структурних підрозділів між собою з метою забезпечення фінансової рівноваги та стабільної платоспроможності суб'єкта господарювання.
О. А. Кузакова [26]	Підсистема, що здійснює орієнтоване на результат управління фінансами підприємства за допомогою використання методів та інструментів фінансового менеджменту, забезпечення безперервного потоку внутрішньої і зовнішньої інформації для ухвалення управлінських рішень.





Таким чином, ми можемо стверджувати, що запропоновані авторами визначення не є повними і потребують додаткового удосконалення.

Отже, ми можемо сформулювати авторське визначення категорії «фінансовий контролінг» як саморегулюючої системи, орієнтованої на поточний та прогнозний розвиток суб'єкта господарювання, інструмент планування, обліку, аналізу та координації системи управління спрямовану на забезпечення ліквідності, дотримання обґрунтованого рівня структури капіталу, ефективної системи бюджетування, руху грошових потоків, контролю і інформування за їх здійсненням з метою капіталізації фінансових ресурсів та збільшення вартості суб'єкта господарювання.

Таким чином, фінансовий контролінг визначає зміст та основні завдання фінансового управління на підприємстві орієнтує фінансово-господарський процес на максимізацію прибутку відповідність нормативним значенням показників ліквідності та платоспроможності за умов мінімізації ризику.

Окремо слід наголосити, що важливим інструментом аналізу контролінгу фінансової діяльності суб'єктів господарювання фінансової діяльності підприємства є система бенчмаркінгу, що надає можливість надати порівняльну характеристику між аналогічними суб'єктами, у тому числі й конкурентами, щодо їх виробничих та фінансових процесів, показників фінансово-господарської діяльності, визначити цільові параметри діяльності, резерви зменшення витрат виробництва й підвищення конкурентоздатності тощо.

Разом з тим, зважаючи на те, що ринкові відносини є динамічно рухливіми суб'єкти господарювання мають впроваджувати не лише традиційні види бенчмаркінгу, а і проводити його перманентно, ставлячи за мету впровадження інноваційної системи підприємництва.

## ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ III

---

Сучасна економічна наука відселяє низку критеріїв розподілу методів впливу на суб'єктів підприємництва, проте найбільш широко ми можемо поділити їх залежно від характеру впливу на адміністративні (прямі) та методи стимулювання (непрямі).

На нашу думку, економічна складова державного регулювання (підтримки) полягає в розробці та реалізації системи державних програм сприяння розвитку підприємництва, у тому числі науково-технічного, ресурсного, фінансового, консультативного, кадрового тощо, через:

- надання консалтингових послуг щодо реалізації новітніх технологій, передових ноу-хау;
- проведення інноваційних досліджень та їх впровадження;
- залучення суб'єктів господарювання до реалізації науково-технічних програм і створення мережі виробничо-технологічних центрів через стимулювання інноваційної та венчурної діяльності тощо.

У свою чергу, зазначені завдання можуть виконуватись не лише на державному, а й на місцевому рівнях за рахунок державних субсидій через залучення некомерційних структур або приватних організацій, спрямованих на форму-





вання соціально-орієнтованої ефективної економіки, вільного підприємництва і конкуренції, прогресивних технологій, входження українських підприємств у світові ринки.

Разом з тим, за результатами проведеного нами дослідження, ми можемо зробити висновки, що основне завдання фінансового контролінгу в діяльності суб'єктів господарювання полягає в:

- забезпеченні ефективності фінансово-господарської діяльності, підтримці рентабельності та забезпеченні ліквідності в межах визначених фінансовими планами, здійсненні контролю за дотриманням нормативних значень основних фінансових показників;

- формуванні перспективних фінансових прогнозів і планів щодо руху грошових ресурсів, граничних меж дебіторської та кредиторської заборгованості, системи формування, розподілу та використання прибутків, а також здійсненні поточного контролю за їх виконанням;

- визначенні специфічних джерел, формуванні стратегій та заходів фінансування як поточної діяльності, так і з урахуванням перспектив розвитку;

- складанні фінансових повідомлень, аналізі невиконання та відхилення елементів технології економічної діяльності, дотриманні критеріїв розвитку, розробці пропозицій з вдосконалення фінансово-управлінських заходів.

## ЛІТЕРАТУРА ДО РОЗДІЛУ III

1. Аникеев С. В. Развитие партнерских взаимоотношений государства и бизнеса: теория, методология, практика.: диссертация на соискание ученой степени д.э.н. / С. В. Аникеев. — Саратов : Саратовский государственный социально-экономический университет, 2004. — 392 с.
2. Гусев В. О. Державна інноваційна політика: методологія формування та впровадження : монографія / В. О. Гусев. — Донецьк : Юго-Восток, 2011. — 624 с.
3. Запоточний І. В. Державне регулювання регіональної економіки / І. В. Заточний, В. І. Захарченко. — Харків — Львів — Одеса : ТОВ «Одіссей», 2003 р. — 592 с.
4. Зеленський С. В. Корпоративно-управлінська функція держави / С. В. Зеленський // Фінанси України. — 2000. — № 9.
5. Державне регулювання економіки : навчальний посібник / [ С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко та ін.]. — К. : КНЕУ, 2000. — 316 с.
6. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» Відомості Верховної Ради України (ВВР).— 2013. № 3. — Ст. 23.
7. Закон України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» // Відомості Верховної Ради України (ВВР).— 2004. — № 9. — Ст. 79.
8. Закон України «Про здійснення державних закупівель» Відомості Верховної Ради України (ВВР). — 2010. — № 33. — Ст. 471.
9. Закон України «Про державне замовлення для задоволення пріоритетних державних потреб» Відомості Верховної Ради України (ВВР).— 1996. — № 3. — Ст. 9.
10. Про ліцензування певних видів господарської діяльності: Закон України від 1 червня 2000 р. (станом на 16.11.2010) // Відомості Верховної Ради України. — 2000. — № 36. — Ст. 299.



11. Про патентування деяких видів підприємницької діяльності : Закон України від 23.03.1996 року // Відомості Верховної Ради України. — 1996. — № 20. — Ст. 82 (зі змінами).
12. Про стандартизацію: Закон України від 17 трав. 2001 р. № 2407 — / Міністерство юстиції України. — Офіц. вид. — К. : Логос, 2001. — 15 с.
13. Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності : Закон України від 01. груд. 2005 р. № 3164 — / Міністерство юстиції України. — Офіц. вид. — К. : Логос, 2001. — 15 с.
14. Про затвердження норм природного убутку продовольчих товарів у торгівлі та інструкцій з їх застосування: Наказ Міністерства торгівлі СРСР від 22.04.1987 р. № 88. — 1996 р. Галицькі контракти. — № 16, 17, 20.
15. Положення про Державну службу України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.dktr.gov.ua/info/2>.
16. Закон України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). — 2007. — № 29. — Ст. 389.
17. Закон України «Про ціни і ціноутворення» Відомості Верховної Ради (ВВР). 2013. — № 19-20. — Ст.190. Постанова КМУ від 23 грудня 1992 р. N 715 «Про регулювання цін » [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
18. Ластовецький А. Оподаткування — найголовніший посередній метод державного регулювання підприємництва / А. Ластовецький // Підприємництво, господарство та право. — 2002. — № 7. — С. 76.
19. Карминский А. М. Контроллинг : учебник / А. М. Карминский, С. Г. Фалько, А. А. Жевага, Н. Ю. Иванова ; под ред. А. М. Карминского, С. Г. Фалько. — М. : Финансы и статистика, 2006. — С.8—9; С.98—107.
20. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Д. Хан ; пер. с нем.; под ред. и с предисл. А. А. Турчака , Л. Г. Головача, М. Л. Лукашевича. — М. : Финансы и статистика, 1997. — С.113.
21. Циглик І. І. Контролінг. Сутність і основи формування та функціонування на підприємствах України / І. І. Циглик, І. О. Мозіль, Н. В. Кідрякова // Економіка. Фінанси. Право. — 2004. — № 4. — С. 14.
22. Петренко С. Н. Контроллинг : учебное пособие / С. Н. Петренко. — К. : Ника-Центр, Эльга. — 2003. — С.15.
23. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2005. — С. 188.
24. Загородній А. Г. Фінансовий словник /А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. — 4-те вид., випр. та доп. — Л. : Т-во «Знання», КОО; Вид-во Львів. Банк. Ін-ту НБУ. — 230 с.
25. Кріченець К. Теоретичні основи контролінгу грошових потоків підприємства / К. Кріченець // Наука молода. — 2007. — № 8. — С. 172—175.
26. Кузакова О. А. Финансовый контроллинг: точка зрения // Современный менеджмент: проблемы и перспективы: Труды науч.-практ.конф. 15 марта 2008 г. — СПб. : СПбГИЭУ, 2008. — 0,28 п. л.
27. Диттер Х. ПиК. Стоимостно-ориентированные концепции контроллинга / Х. Диттер, Х. Хунгенберг ; пер. с нем. под ред. Л. Г. Головача, М. П. Лукашевича и др. — М. : Финансы и статистика, 2005. — 928 с.

## РОЗДІЛ IV



# ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВ В СИСТЕМІ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

Складні економічні умови, загострення соціальних та екологічних проблем, нестабільна правова база вимагають від підприємств створення такої системи, яка б дала змогу ефективно використовувати всі наявні та потенційно можливі фінансові ресурси, швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища та забезпечувати досягнення високих фінансових результатів не лише в поточному періоді, а й в довгостроковій перспективі. Саме такі параметри характеризують фінансовий потенціал підприємства. Проблема формування оптимального за своїм складом та розміром фінансового потенціалу підприємств, а також його ефективне використання характеризується надзвичайною актуальністю в сучасних економічних умовах.

У ринкових умовах господарювання для досягнення, утримання та розширення своїх конкурентних позицій на ринку підприємства повинні мобільно й адекватно реагувати на всі зміни, які відбуваються навколо (зовнішні і внутрішні) та запроваджувати дієві механізми щодо покращення свого фінансового потенціалу. У зв'язку з цим необхідно збільшувати обсяги виробництва, раціонально використовувати трудові, виробничі та матеріальні ресурси, враховуючи нові суспільні потреби та найважливіші їхні чинники, а також забезпечувати динамізм власного фінансового потенціалу.

Тому особливої уваги набуває проблематика дослідження теоретичних, практичних і методичних аспектів управління фінансовим потенціалом підприємств, застосування ефективних методів господарського маневрування фінансовими ресурсами, вдосконалення методів оцінки й визначення рівня



фінансового потенціалу підприємства. Розв'язання цих проблем обумовлює впровадження ефективної системи управління фінансовим потенціалом підприємств на основі розробки принципово нових підходів до визначення ролі й місця управління фінансовим потенціалом в умовах невизначеності динамічного ринкового середовища.

Питанням формування та оцінки фінансового потенціалу підприємств присвячено роботи таких провідних вітчизняних та закордонних дослідників, як: О. В. Ареф'євої, О. І. Амоші, В. В. Вітлінського, Л. І. Воротіної, М. І. Баканова, О. І. Барановського, І. Т. Балабанова, В. Г. Белопицького, І. А. Бланка, О. Д. Василика, О. М. Волкової, В. М. Гриньової, А. І. Даниленко, І. В. Зятковського, В. М. Івахненко, А. І. Ковальова, В. В. Ковальова, М. Н. Крейніної, Л. А. Лахтіонової, Е. А. Маркар'яна, Д. С. Молякова, П. А. Орлова, В. М. Опаріна, В. П. Привалова, В. М. Родіонової, Н. О. Русак, О. О. Терещенко, Л. М. Худолій, М. Г. Чумаченко, А. В. Чупіса, Б. Г. Шелегеди та ін. Проте аналіз публікацій з питань методології дослідження фінансового потенціалу підприємств і методичних підходів до його оцінки свідчить про недостатню їх розробку та принципову поляризацію у діапазоні існуючих визначень.

Термін «потенціал» у своєму етимологічному значенні походить від латинського слова «*potentia*» й означає «приховані можливості», які в господарській практиці завдяки праці можуть стати реальністю [1, с. 656]. Вперше про цей термін згадано у 1924 р. К. Г. Воблиєм.

У вітчизняній економічній літературі цей термін у широкому розумінні трактують як можливості, наявні сили, запаси, засоби, які можуть бути використані, або як рівень потужності у будь-якому відношенні, сукупність засобів, необхідних для будь-чого. Тлумачний словник української мови також під цим терміном розуміє «приховані здатності, сили для будь-якої діяльності, що можуть виявитися за певних умов».

Таким чином, термін «потенціал» означає наявність у будь-кого прихованих можливостей, які ще не виявилися, або здатності діяти у відповідних сферах.

У загальному розумінні «потенціал» розглядається як «засоби, запаси, джерела, які є в наявності й можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети, здійснення плану, вирішення будь-якого завдання; можливості окремої особи, суспільства, держави в певній області» [2, с. 134].

Економічна енциклопедія вказує, що потенціал — це наявні в економічного суб'єкта ресурси, їхня оптимальна структура та вміння раціонально використати їх для досягнення поставленої мети. В енциклопедії виокремлюється та тлумачиться позичковий потенціал банківської системи, виробничий, експортний, інтелектуальний, інформаційний, природний потенціал [3, с. 143].

У розвитку сучасних уявлень про потенціал можна виділити три напрямки. Представники першого (Д. Черников, С. Белова, Є. Фігурнов та ін.) стверджують, що потенціал — це сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів. До складових потенціалу в цьому розумінні відносять відповідні трудові, матеріальні, фінансові та інформаційні ресурси, які залучаються у сферу вдосконалення виробництва. Сюди ж включають і сукупність ресурсів, які забезпечують необхідний рівень організації виробництва та управління, ресурси сфери освіти і перепідготовки кадрів.



«Ресурсне» розуміння потенціалу має важливе значення для планування та управління виробничою діяльністю, але не вичерпує найістотніших його характеристик.

Друга група авторів (М. А. Іванов, Ю. Г. Одегов, К. Л. Андрєєв та ін.) розуміють потенціал як систему матеріальних та трудових факторів (умов, складових), що забезпечують досягнення мети виробництва. Основою для такого підходу є висловлювання К. Маркса про те, що засоби праці, предмет праці та робоча сила як фактори виробництва та елементи утворення нового продукту виступають як можливості, що підкреслює їхній потенційний характер. Для перетворення цієї можливості на дійсність «вони мають з'єднатися». Вони стверджують, що дослідження ефективності розвитку економіки мають базуватися не на досягнутому рівні використання ресурсів, а на потенційних можливостях виробництва.

Отже, можна стверджувати, що в економічній науці існує декілька підходів до розуміння сутності поняття «потенціал», а саме:

- відповідно до ресурсного підходу [2, с. 24], потенціал — це сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів;
- відповідно до факторного підходу [4, с. 217], потенціал розглядають як систему матеріальних та трудових факторів, які забезпечують досягнення мети виробництва.

Науковці третього напрямку розглядають потенціал як здатність комплексу ресурсів економічної системи виконувати поставлені перед нею завдання. Потенціал, на їхню думку, — це цілісне уявлення про єдність структури і функції об'єкта, вияв їх взаємозв'язку [5, с. 27].

Таким чином, в економічній науці домінує підхід до розуміння сутності «потенціалу» як до сукупності наявних та потенційних ресурсів і можливостей, що можуть бути мобілізовані для досягнення стратегічних та тактичних організаційних цілей.

У сучасному економічному словнику, складеному Б. А. Райзбергом, Л. Ш. Лозовським та Е. Б. Стародубцевою, виділяється категорія «економічний потенціал», під якою розуміють сукупну здатність країни, її галузей, підприємств здійснювати виробничо-економічну діяльність, випускати продукцію та товари, надавати послуги, задовольняти потреби населення, суспільні потреби, забезпечувати розвиток виробництва і споживання. Також зазначається, що економічний потенціал країни визначається її природними ресурсами, засобами виробництва, трудовим та науково-технічним потенціалом, накопиченим національним багатством [6, с. 134].

Перехід до нового механізму господарювання значно підвищив актуальність дослідження тих ринкових ознак потенціалу, які якнайповніше виражають, на нашу думку, поняття «потенціал підприємства».

Потенціал, що об'єднує в собі як просторові, так і тимчасові характеристики, концентрує одночасно три рівні зв'язків і відносин:

По-перше, він відображає минуле, тобто сукупність властивостей, нагромаджених системою в процесі її становлення і таких, що зумовлюють можливість до її функціонування та розвитку. У цьому плані поняття «потенціал» фактично набуває значення поняття «ресурс».



По-друге, він характеризує рівень практичного застосування і використання наявних можливостей. Це забезпечує розмежування реалізованих і нереалізованих можливостей. У цій своїй функції поняття «потенціал» частково збігається з поняттям «резерв».

По-третє, він орієнтується на розвиток (на майбутнє). Будучи єдністю стійкого і мінливого станів, потенціал містить (як можливі) елементи майбутнього розвитку.

Рівень потенціалу, характеризуючи наявний стан системи, обумовлений тісною взаємодією всіх трьох перелічених станів, що і відрізняє його від таких, на перший погляд близьких, понять, як «ресурс» і «резерв».

Основний зміст поняття «потенціал підприємства» полягає в інтегральному відображенні (оцінці) поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси.

Потенціал підприємства — це складна, динамічна, поліструктурна система. Ця агломерація має певні закономірності розвитку, від яких вирішальною мірою залежить ефективність економіки, темпи та якість її зростання. Отже, потенціал підприємства характеризується чотирма основними рисами.

1. Потенціал підприємства визначається його реальними можливостями в тій чи іншій сфері соціально-економічної діяльності, причому не тільки реалізованими, а й нереалізованими з будь-яких причин.

2. Можливості будь-якого підприємства здебільшого залежать від наявності ресурсів і резервів (економічних, соціальних), не залучених у виробництво.

3. Потенціал підприємства визначається не тільки і не стільки наявними можливостями, але ще й навичками різних категорій персоналу до його використання з метою виробництва товарів, здійснення робіт (послуг), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення ефективного функціонування та сталого розвитку виробничо-комерційної системи.

4. Рівень і результати реалізації потенціалу підприємства (обсяги виробленої продукції або отриманого доходу (прибутку)) визначаються також формою підприємництва та адекватною їй організаційною структурою.

У сучасних дослідженнях відсутній однозначний підхід як до розуміння сутності потенціалу підприємства в цілому, так і щодо визначення змісту фінансового потенціалу зокрема.

Фінансовий потенціал як складова потенціалу підприємства розглядається лише окремими авторами і з цієї причини його зміст дотепер остаточно не визначено.

Л. С. Сосненко визначає економічний потенціал підприємства як сукупність його майнового потенціалу та фінансового стану [7, с. 263].

Р. Ю. Сіміонов під потенціалом підприємства розуміє його спроможність створювати, зберігати, розвивати та активно використовувати різноманітні ресурси організації та можливості бізнес-середовища для забезпечення конкурентоспроможності [8, с. 31].

І. В. Грошев та Є. М. Уланова Є. М. характеризують економічний потенціал підприємства як «інтегральну характеристику можливостей підприємства в сфері використання фінансових і трудових ресурсів», а під фінансовим





потенціалом розуміють можливості і спроможності підприємства мати в перспективі достатній рівень фінансових ресурсів [9, с. 35].

Ю. С. Валєєва, Н. С. Ісаєва визначають сутність потенціалу через розкриття його компонентів. Авторивважають, що потенціал підприємства — це сукупність маркетингових, трудових, інтелектуальних та виробничо-фінансових можливостей. Останні, на думку авторів, є найбільш значущими і складаються з двох локальних субпотенціалів — виробничого і фінансового. Фінансовий потенціал автори визначають як комплексне поняття, що характеризується системою показників, які відображають наявність та розміщення коштів, реальні та потенціальні фінансові можливості [10, с. 58].

Н. С. Краснокутська визначає потенціал підприємства як «можливості системи ресурсів і компетенцій підприємства створювати результати для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес-процесів», важливою компонентою якого вважає фінансовий потенціал, розуміючи під ним «здатність фінансової служби забезпечити основні ланки ланцюжка «збут-виробництво-закупівлі» фінансовими ресурсами за принципом найбільш ефективного їхнього розподілу» [11, с. 8].

Аналізуючи підходи різних авторів щодо розуміння потенціалу підприємства, можна констатувати однотайність дослідників у виділенні фінансового потенціалу як важливого складового елементу в структурі потенціалу підприємства, усвідомленні його провідної ролі переважною більшістю науковців у забезпеченні стратегічного розвитку підприємства та тлумаченні поняття «потенціал підприємства» за допомогою базових категорій ресурсної концепції фірми: ресурсів і компетенцій.

Більшість авторів сучасних публікацій ототожнюють фінансовий потенціал з фінансовими ресурсами, якими воно може розпоряджатися для здійснення поточних та перспективних витрат. Ці ресурси беруть участь у виробничо-господарській діяльності та залучаються для фінансування певних стратегічних напрямів розвитку підприємства. Проте ці два поняття не ідентичні, хоча близькі за змістом. Фінансові ресурси можна розглядати як використання частини фінансового потенціалу, тобто як грошові доходи і накопичення, отримані підприємством від використання наявних ресурсів. А фінансовий потенціал слід розглядати як здатність наявних ресурсів приносити доходи підприємству в певний момент часу [12, с. 27].

У науковій літературі до фінансового потенціалу відносять як обсяг всіх наявних фінансових ресурсів підприємства [13, с. 46], так і можливість їх ефективного розподілу [14, с. 54]. У вузькому розумінні фінансовий потенціал ототожнюють з потенційними фінансовими показниками виробництва [15, с. 322], в широкому — з відносинами, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату [16, с. 46]. Як бачимо, найбільш поширеним є ресурсний підхід до визначення сутності фінансового потенціалу, менш поширеним — ототожнення його з показниками стабільності фінансового стану підприємства.

На думку відомого вченого В. В. Ковальова, фінансовий потенціал — це характеристика фінансового положення та фінансових можливостей підприємства [17]. У такому визначенні мова йдеться лише про оцінку





фінансового стану суб'єкта господарювання з використанням відомої системи показників (фінансових коефіцієнтів) і не розкривається зміст самої категорії.

Більш повне тлумачення категорії фінансовий потенціал дають В. Бикова та Ю. Ряснянський. Вони характеризують фінансовий потенціал як рушійну силу, необхідну для переведення сконцентрованих на підприємстві ресурсів із статичного стану в динамічний, що забезпечує максимально ефективну реалізацію цілей та напрямів розвитку підприємства [18]. Однак у цьому визначенні не враховуються зовнішні фактори розвитку підприємства. На відміну від класичного визначення «потенціалу» як джерела, можливості, засобів, запасів, які можуть бути приведені в дію [19], автори говорять лише про сконцентровані на підприємстві фінансові ресурси і не торкаються проблеми оцінювання процесу їх залучення. Але, як вказано вище, фінансові ресурси є особливим видом ресурсів і не можна зневажати джерелами їх формування з огляду на те, що вони, по-перше, бувають платними, по-друге, в певні періоди і за певних ситуацій внутрішнього та зовнішнього характеру виступають фактором, що спричиняє загрозу втрати платоспроможності підприємства чи навіть загрозу його подальшого функціонування. Фінансові ресурси мають складну динаміку, джерелами їх формування є власні та залучені кошти, поелементний склад та структура яких постійно змінюється, а отже змінюється фінансовий потенціал підприємства в цілому.

Під фінансовим потенціалом підприємства частіше всього розуміють сукупність фінансових спроможностей і можливостей підприємства [18, с. 20]. При цьому під спроможністю мають на увазі наявні фінансові ресурси, а можливості трактуються як напрямки їх використання. Слабкими місцями такого підходу до визначення фінансового потенціалу є те, що, по-перше, фінанси розглядаються лише з позиції їх економічних характеристик — обсягу залучення, напрямків розподілу та результатів використання, по-друге, можливості (напрямки використання) не конкретизуються критеріями ефективності використання.

Під фінансовим потенціалом також розуміють сукупність фінансових ресурсів, що беруть участь у виробничо-господарській діяльності і характеризуються можливістю їх залучення для фінансування майбутньої діяльності та реалізації певних стратегічних програм підприємства [18]. Таке трактування фінансового потенціалу є більш розширеним по відношенню до попередніх, але в ньому не враховується суб'єктивний фактор, тобто ті суспільні відносини, взаємозв'язки, які супроводжують процеси залучення, розподілу, перерозподілу та використання фінансових ресурсів підприємства.

Більш повну характеристику фінансового потенціалу знаходимо у О. Белова. Він вказує, що фінансовий потенціал — це сукупність фінансових спроможностей та можливостей, які має в своєму розпорядженні підприємство. При цьому він конкретизує: спроможності — це всі його фінансові ресурси, а можливості — це, по-перше, механізм, який забезпечує їх використання для досягнення певної мети, по-друге, це ті напрямки, «двері», які відкриті для підприємства з даним потенціалом [21]. В своєму визначенні автор відштовхується від самої сутності фінансів як системи суспільних відносин. У цьому і полягає їх визначення як особливої економічної категорії. При цьому слід відзначити, що визначаючи основною ознакою фінансів систему суспільних відносин, науковці найчастіше вказують на їх вторинні характеристики: формування, розподіл



та використання. З огляду на розуміння глибинної сутності, історичної та економічної ролі фінансів у системі суспільних відносин їх слід розглядати як особливе соціальне явище, що характеризується певними взаємозв'язками. Іншими словами, рішення щодо того, як формувати (з яких джерел залучати), яким чином розподіляти (на придбання яких активів направляти) та як використовувати (на які виробничо-господарські цілі спрямовувати фінансові ресурси) приймають люди (фахівці).

Таким чином, аналіз щодо розглянутих підходів визначення категорії фінансовий потенціал виявив необхідність розглядати цю категорію з двох боків. По-перше, як економічну категорію, яка обумовлюється характеристикою наявних фінансових ресурсів, структура і склад яких залежать від стратегічних цілей та стадії життєвого циклу суб'єкта господарювання. По-друге, як соціальну категорію, яка залежить від людського фактору. Гарантією відповідного рівня фінансового потенціалу є використання як резерву додаткових ресурсів — стійких, побудованих на довірі, партнерських відносинах з інвесторами, постачальниками, замовниками тощо.

Протиріччя у визначеннях науковців щодо фінансового потенціалу підприємств виникають з тієї причини, що:

- по-перше, в одних визначеннях науковці ототожнюють фінансовий потенціал із сукупністю фінансових ресурсів, необхідних для нормального функціонування підприємства, що є не зовсім коректним підходом, оскільки ґрунтуючись на ресурсній концепції, такі визначення не враховують тієї особливості фінансового потенціалу, яка проявляється у двох формах — наявній і спожитій;

- по-друге, в окремих визначеннях даного поняття автори намагаються показати фінансовий потенціал як особливий видовий прояв потенціалу, якому властива тільки статичність, забуваючи про його здатність бути рушійною силою економічного розвитку підприємства в перспективі;

- по-третє, забезпечення підприємства фінансовим потенціалом ототожнюють з поточним фінансово-майновим станом, а не з його потенційними фінансовими можливостями.

На нашу думку, вагомим недоліком представлених підходів до розуміння фінансового потенціалу є ігнорування його стратегічної (перспективної) компоненти та ототожнення переважно з поточним фінансово-майновим станом.

Отже, під фінансовим потенціалом підприємства слід розуміти сукупність взаємопов'язаних та взаємодоповнюючих елементів, що надають можливість для досягнення запланованих фінансових результатів в поточному та майбутньому періодах.

Враховуючи те, що фінансовий потенціал має розглядатись як категорія поточного періоду, так і майбутнього, то складовими фінансового потенціалу підприємства є: фінансовий потенціал стійкості; фінансовий потенціал забезпечення та фінансовий потенціал розвитку.

Фінансовий потенціал стійкості та забезпеченості характеризують можливість проведення та результати поточної діяльності підприємства, тоді як фінансовий потенціал розвитку передбачає саме можливість подальшого розвитку.

Важливою складовою фінансового потенціалу є наявні фінансові ресурси, а саме їх обсяг (особливо власного капіталу), структура, напрями розміщення,



які характеризуються складом і структурою наявних активів. Наявні фінансові ресурси певною мірою впливають на формування потенційних фінансових можливостей і компетенцій підприємства, оскільки визначають поточний рівень його платоспроможності, фінансової стійкості, кредитоспроможності та інших параметрів фінансового стану.

Наше розуміння компетенцій базується на трактуванні їх сутності Г. Хамелом і К. Прахаладом [22] як здібностей, що мають вирішальне значення для результатів фірми і її стратегії. Таким чином, компетенції підприємства в контексті визначення фінансового потенціалу являють собою здібності фінансових менеджерів, що мають вирішальне значення для його фінансового стану і ринкової вартості, а саме:

1) здібність ефективно акумулювати фінансові ресурси. Під ефективною акумуляцією фінансових ресурсів ми розуміємо швидке та своєчасне їх формування в необхідних обсягах за прийнятними витратами;

2) здібність ефективно розподіляти ресурси, яка необхідна з огляду на те, що навіть при достатній ресурсній підтримці підприємство ризикує зазнати фіаско в результаті їх неефективного розподілу і використання. Таким чином, важливою складовою фінансового потенціалу доцільно вважати здібність ефективно інвестувати фінансові ресурси в різні активи, проекти, напрями діяльності, бізнес-одиниці;

3) здібність створювати конфігурації і пропорції в процесі формування і розподілу фінансових ресурсів, а саме забезпечувати: збалансованість активів і капіталу, збалансованість рівнів доходності активів і витрат по формуванню капіталу, збалансованість грошових потоків, збалансованість рівня доходності і фінансового ризику активів (збалансованість ризик-позиції).

Збалансованість активів і капіталу досягається шляхом оптимізації структури активів та структури капіталу. Така оптимізація спрямована на досягнення найбільшої відповідності структури активів за рівнем ліквідності і окремих елементів капіталу за строком погашення, що створює передумови для забезпечення фінансової стійкості, платоспроможності підприємства, досягнення ним стану фінансової рівноваги.

Збалансованість рівня доходності активів і витрат на залучення капіталу є важливою складовою фінансової стабілізації підприємства, створення передумов для зростання його ринкової вартості. Ефективне функціонування підприємства можливе лише за умови перевищення рівня рентабельності активів над середньозваженою вартістю капіталу за рахунок якого фінансуються ці активи.

Збалансованість ризик-позиції забезпечує фінансову безпеку підприємства в процесі його розвитку й запобігає можливому зниженню його ринкової вартості. Головним завданням в досягненні такої збалансованості є мінімізація рівня фінансового ризику по відношенню до передбачуваного рівня доходності фінансових операцій.

Збалансованість грошових потоків забезпечує стан фінансової рівноваги підприємства. Така збалансованість полягає в узгодженні позитивного та від'ємного грошових потоків за обсягами та у часі. Оцінка фінансового потенціалу по фінансовим потокам дозволяє визначити його в динаміці з урахуванням фактора часу і структури притоку й відтоку фінансових ресурсів,



прибутків і надходжень, які змінюються. Фінансово стійке підприємство — це такий фінансовий стан суб'єкта господарювання, при якому його фінансовий потенціал дозволяє забезпечити стійкий зростаючий потік грошових коштів, достатніх для забезпечення поточної і довгострокової платоспроможності на основі стратегії стабільного економічного зростання.

Від якості здійснення фінансовими менеджерами управління фінансами залежить рівень фінансового потенціалу підприємства. Рівень компетенції фінансових менеджерів, в свою чергу, визначає якість інформаційної системи фінансового менеджменту, якість системи фінансового аналізу, планування і контролю.

Наступною проблемою, що постає перед фінансовими менеджерами, є проблема оцінки фінансового потенціалу підприємства. За загальним підходом, до якого схиляється більшість науковців, побудова комплексу показників фінансового потенціалу підприємства передбачає відбір відповідних груп фінансових показників, включення певних показників до відповідної групи, визначення методики їх розрахунку і оцінки.

На даний момент немає єдиної методики аналізу і діагностики фінансового потенціалу підприємства. Враховуючи існуючі підходи до оцінки фінансового потенціалу підприємства, треба зазначити, що всі вони ґрунтуються переважно на оцінці лише окремих фінансових показників, не маючи на меті комплексно оцінити фінансовий потенціал підприємства.

Для того щоб оцінити фінансовий потенціал підприємства, необхідно здійснити оцінку кожного з елементів фінансового потенціалу. Такими елементами є: потенціал формування власних фінансових ресурсів, потенціал формування позикових фінансових ресурсів, рівень кадрового забезпечення фінансових служб, якість організації системи фінансового менеджменту, якість інформаційної системи фінансового менеджменту, якість системи фінансового аналізу, якість фінансового планування та якість фінансового контролю на підприємстві (рис. 4.1).

#### 1. Потенціал формування власних фінансових ресурсів.

У сучасних умовах господарювання жодне підприємство не може існувати, не маючи власних фінансових ресурсів, адже, як відомо, однією з головних складових цих ресурсів є статутний капітал, який визначає мінімальний розмір майна підприємства.

Основу управління власним капіталом підприємства складає управління формуванням його власних фінансових ресурсів. З метою забезпечення ефективності управління цим процесом на підприємстві розробляється фінансова політика, направлена на залучення власних фінансових ресурсів з різних джерел у відповідності з потребами його розвитку в майбутньому періоді. В свою чергу, від політики формування власних фінансових ресурсів залежить загальна фінансова стратегія підприємства, яка полягає в забезпеченні необхідного рівня самофінансування його виробничого розвитку.

#### 2. Потенціал формування позикових фінансових ресурсів.

Формування та використання позикових фінансових ресурсів підприємствами в економіці ринкового типу повинно здійснюватися за мінімальної їх вартості, мінімально допустимого ризику і максимального прибутку. Діюча законодавча база дозволяє українським підприємствам залучати позикові фінансові ресурси за допомогою емісії акцій і корпоративних облігацій. Однак

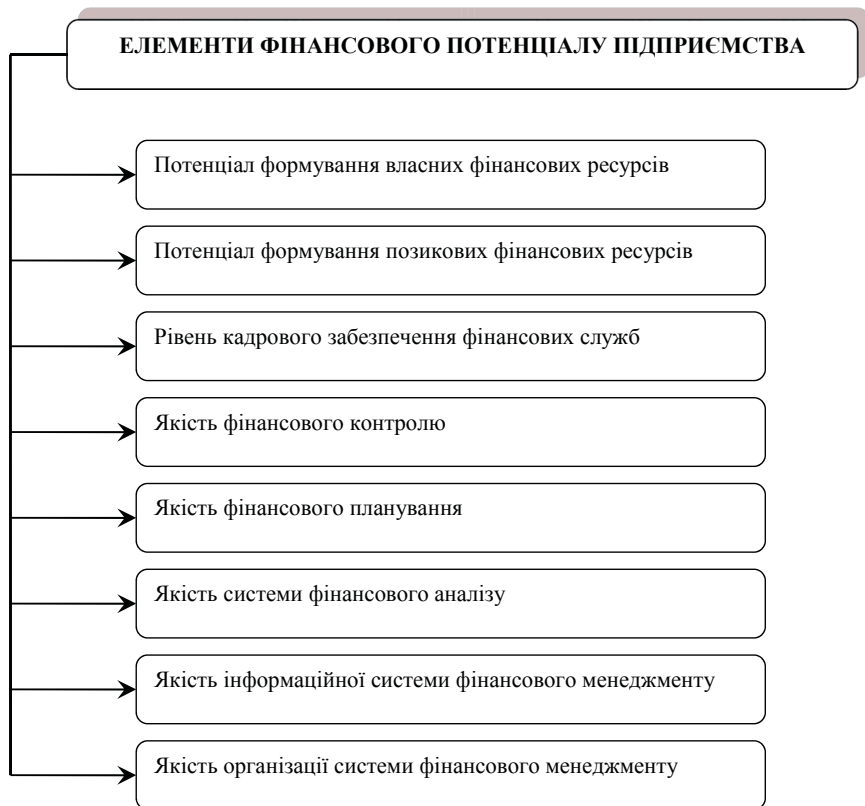


Рис. 4.1. Елементи фінансового потенціалу підприємства

практика свідчить, що ці механізми використовуються підприємствами неефективно і обмежено. Емісія акцій, переважно, використовується вітчизняними підприємствами не для мобілізації капіталів широкого кола анонімних інвесторів, а як засіб перерозподілу власності у процесі приватизації, а також зміни структури акціонерної власності на користь великих акціонерів. Емісія акцій може також мати нетипову для ринкової економіки мету оптимізації оподаткування окремих господарських операцій товариства. Успішне проведення публічного розміщення акцій можливе тільки у тому випадку, коли підприємства згодні забезпечувати прозорість своєї діяльності, проведення аудиторських перевірок, розкрити структуру власності. На жаль, менеджери і власники не погоджуються на розкриття інформації щодо діяльності і перспектив підприємства в обсязі, необхідному для прийняття потенційними інвесторами обґрунтованого рішення щодо купівлі його акцій. Залучення позичкового капіталу за допомогою емісії корпоративних облігацій має певні переваги у порівнянні з банківським кредитуванням (дозволяє залучити капітал у більшому обсязі за нижчою вартістю, як правило, не потребує ліквідної застави). Проте скористатися цим механізмом залучення позичкового капіталу можуть лише добре відомі потенційному колу інвесторів стабільно прибуткові підприємства. Виходячи з цього, банківський кредит є одним з найбільш доступних і значущих зовнішніх джерел залучення капіталу підприємством у сучасних умовах господарювання.



### 3. Рівень кадрового забезпечення фінансових служб.

Завданням кадрового забезпечення фінансових служб є процес запобігання негативним впливам на економічну безпеку підприємства через ризики і погрози, пов'язані з персоналом, його інтелектуальним потенціалом і трудовими відносинами загалом.

Негативні впливи на економічну безпеку можуть мати об'єктивний і суб'єктивний характер. Об'єктивними вважаються такі негативні впливи, які виникають не з волі конкретного підприємства або його окремих працівників. Суб'єктивні впливи мають місце внаслідок неефективної роботи підприємства в цілому або окремих його працівників (передусім керівників і функціональних менеджерів).

### 4. Якість фінансового контролю.

Щоб забезпечити виживання підприємства в сучасних умовах, управлінському персоналу необхідно, перш за все, вміти реально оцінювати фінансові можливості як свого підприємства, так і існуючих потенційних конкурентів. Фінансова робота і, зокрема, фінансовий контроль є найважливішою ланкою в діяльності будь-якого підприємства. Вона визначає конкурентоспроможність, потенціал у діловому співробітництві, оцінює, в якій мірі гарантовані економічні інтереси самого підприємства та його партнерів у фінансовому та виробничому відношенні. Крім того, фінансовий контроль не тільки дозволяє виявити проблеми і реагувати на них так, щоб досягти намічених цілей, але і допомагає вирішити, чи потрібно вносити радикальні зміни в прийняті рішення.

### 5. Якість фінансового планування.

Від якості фінансового планування залежить процес визначення обсягу фінансових ресурсів, необхідних для виробничо-господарської діяльності підприємства, а також джерел їх надходження. Основними завданнями фінансового планування є:

- забезпечення виробничої та інвестиційної діяльності необхідними фінансовими ресурсами;
- визначення напрямів ефективного вкладення капіталу, оцінювання раціональності його використання;
- виявлення й мобілізація резервів збільшення прибутку за рахунок поліпшення використання матеріальних, трудових та грошових ресурсів.

### 6. Якість системи фінансового аналізу.

В умовах подальшого розвитку ринкових відносин в Україні важливого значення для успішного здійснення менеджменту і аудиту набуває аналіз фінансового стану підприємств. Користувачі фінансових звітів підприємств і фірм застосовують методи фінансового аналізу при прийнятті управлінських рішень, спрямованих на зростання прибутковості, виявлення причин збитковості, а також забезпечення стабільного фінансового стану.

Основним джерелом інформації про фінансову діяльність ділового партнера є фінансова звітність, яка ґрунтується на узагальнених даних фінансового обліку і є єдиним інформаційним джерелом, що пов'язує підприємство з суспільством та діловими партнерами. Даними фінансової звітності користуються також аудиторські фірми, консультанти, біржі, юристи, преса тощо. Отже, фінансова звітність є основою для проведення зовнішнього фінансового





аналізу. Проте для того щоб отримати повну і достовірну характеристику сучасного стану підприємства та спрогнозувати його розвиток на перспективу, не достатньо лише даних фінансової звітності, тому групи користувачів часто залучають до аналізу додаткові джерела інформації (дані управлінського і фінансового обліку).

Для того щоб на основі цієї інформації приймати управлінські рішення, необхідна така методика фінансового аналізу, яка б забезпечувала визначення найбільш інформативних параметрів, що дають об'єктивну і точну картину фінансового стану підприємства, його прибутків і збитків, змін у структурі активів і пасивів, розрахунків з дебіторами та кредиторами. Для досягнення успіху в підприємницькій діяльності, забезпечення стабільності ринку в умовах конкуренції необхідна копітка аналітична робота в усіх сферах діяльності підприємства з метою оцінки слабких місць і недоліків, з'ясування причинно-наслідкових зв'язків економічних показників, виявлення винуватців та визначення дольової участі партнерів у отриманих результатах.

#### 7. Якість інформаційної системи фінансового менеджменту.

Ефективність кожної управлінської системи в значній мірі залежить від інформаційного забезпечення. Від якості інформації, що використовується для прийняття управлінських рішень значною мірою залежить обсяг витрачання фінансових ресурсів, рівень прибутковості, ринкова вартість підприємства, альтернативність вибору інвестиційних проектів і наявних фінансових інструментів та інші показники, які характеризують рівень добробуту власників і персоналу, темпи розвитку підприємства тощо. Система інформаційного забезпечення фінансового менеджменту являє собою безперервний і цілеспрямований відбір відповідних інформаційних показників, які необхідні для здійснення аналізу, планування і підготовки ефективних управлінських рішень з усіх напрямків фінансової діяльності підприємства. Інформаційна система фінансового менеджменту призначена забезпечувати необхідною інформацією не тільки управлінський персонал та власників самого підприємства, але й задовольняти інтереси широкого кола зовнішніх її користувачів.

#### 8. Якість організації системи фінансового менеджменту.

Від того, наскільки ефективно менеджери підприємства управлятимуть рухом фінансових ресурсів та відносинами, що виникають у результаті такого руху, залежить майбутнє підприємства. Некваліфіковані фінансові рішення можуть призвести до скорочення обсягів виробничо-господарської діяльності, а то й до повного краху підприємства.

Виважені рішення, які ґрунтуються на всебічному аналізі зовнішніх і внутрішніх чинників, які визначають фінансово-господарську діяльність підприємства, забезпечать його стабільне економічне зростання та стійкий інтерес до нього інвесторів.

Отже, якість організації системи фінансового менеджменту направлена на вирішення таких основних завдань:

— забезпечення формування достатнього обсягу фінансових ресурсів відповідно до завдань розвитку підприємства в майбутньому періоді. Це завдання реалізується шляхом визначення загальної потреби в фінансових ресурсах підприємства на наступний період, максимізації обсягу залучення власних фінансових ресурсів за рахунок внутрішніх джерел, визначення доцільності форму-





вання власних фінансових ресурсів за рахунок зовнішніх джерел, управління залученням позикових фінансових ресурсів, оптимізації структури джерел формування ресурсного фінансового потенціалу;

- забезпечення найбільш ефективного використання сформованого обсягу фінансових ресурсів у розрізі основних напрямків діяльності підприємства. Оптимізація розподілу сформованого обсягу фінансових ресурсів передбачає встановлення необхідної пропорційності в їх використанні з метою виробничого і соціального розвитку підприємства, виплати необхідного рівня доходів на інвестований капітал власникам підприємства та ін. В процесі виробничого споживання сформованих фінансових ресурсів у розрізі основних напрямків діяльності підприємства повинні бути враховані стратегічна мета його розвитку та можливий рівень віддачі вкладених коштів;

- оптимізація грошового обігу. Це завдання вирішується шляхом ефективного управління грошовими потоками підприємства в процесі кругообігу його грошових коштів, забезпеченням синхронізації обсягів надходження і витрат грошових коштів по окремим періодам, підтримкою необхідної ліквідності його оборотних активів. Одним із результатів такої оптимізації є мінімізація середнього залишку вільних грошових активів, яка забезпечує зменшення втрат від їх неефективного використання та інфляції;

- забезпечення максимізації прибутку підприємства з найменшим рівнем фінансового ризику. Максимізація прибутку досягається за рахунок ефективного управління активами підприємства, залученням в господарський оборот фінансових коштів, вибором найбільш ефективних напрямків операційної та фінансової діяльності. При цьому, з метою досягнення економічного розвитку підприємство повинно максимізувати не балансовий, а чистий прибуток, який залишається в його розпорядженні, що потребує здійснення ефективної податкової, амортизаційної і дивідендної політики. Вирішуючи це завдання, необхідно мати на увазі, що максимізація рівня прибутку підприємства досягається, як правило, при суттєвому зростанні рівня фінансових ризиків, тому що між цими двома показниками існує прямий зв'язок. Тому максимізація прибутку повинна забезпечуватись в межах допустимого фінансового ризику, конкретний рівень якого встановлюється власниками або менеджерами підприємства з урахуванням їх фінансового менталітету (відношення до ступеня допустимого ризику при здійсненні господарської діяльності);

- забезпечення мінімізації рівня фінансового ризику при очікуваному рівні прибутку. Якщо рівень прибутку підприємства заданий або спланований раніше, важливим завданням є зниження рівня фінансового ризику, який забезпечує отримання цього прибутку. Така мінімізація може бути забезпечена шляхом диверсифікації видів операційної і фінансової діяльності, а також портфеля фінансових інвестицій; профілактикою мінімізації окремих фінансових ризиків, ефективними формами їх внутрішнього і зовнішнього страхування;

- забезпечення постійної фінансової рівноваги підприємства в процесі його розвитку. Така рівновага характеризується високим рівнем фінансової стійкості і платоспроможності підприємства на всіх етапах його розвитку і забезпечується формуванням оптимальної структури капіталу і активів, ефективними пропорціями в обсягах формування фінансових ресурсів за рахунок різних джерел, достатнім рівнем самофінансування інвестиційних потреб.



Усі розглянуті завдання фінансового менеджменту тісно взаємопов'язані між собою, хоча окремі з них і носять різнонаправлений характер (наприклад, забезпечення максимізації суми прибутку при мінімізації рівня фінансового ризику; забезпечення формування достатнього обсягу фінансових ресурсів і постійної фінансової рівноваги підприємства в процесі його розвитку і т. ін.). Тому в процесі фінансового менеджменту окремі завдання повинні бути оптимізовані між собою для найбільш ефективної реалізації його головної мети.

У процесі дослідження фінансового потенціалу підприємств необхідно враховувати фактори, що впливають на його оцінку (рис. 4.2).

Усі фактори, що впливають на фінансовий потенціал підприємства, можна розділити на внутрішні і зовнішні.

Внутрішні фактори залежать від організації та управління підприємством, тому керівництво підприємства спроможне впливати на них і змінювати їх. Таким чином, через вплив на внутрішні фактори підприємство може підвищувати свій власний фінансовий потенціал.

Одним з головних внутрішніх факторів, які впливають на фінансовий потенціал підприємства, є склад та структура його фінансових ресурсів. Якщо говорити безпосередньо про фінансові ресурси, то на думку багатьох вчених, слід обирати ті потенційні джерела формування фінансових ресурсів, які мають мінімальну вартість, а вже потім, якщо їх не вистачає, ті, вартість яких є найменшою, з джерел, що залишились.

Наступним фактором можна назвати інвестиційну політику підприємства, а саме підхід до формування фінансово-інвестиційних ресурсів. Якщо на підприємстві ця політика правильно сформована, то це призведе до збільшення фінансового потенціалу його інвестиційної діяльності. Звичайно, до внутрішніх факторів належать досвід та навички керівництва підприємства, його фінансових менеджерів.

Кредитоспроможність підприємства також є внутрішнім фактором, який впливає на механізм інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання. Підвищення кредитоспроможності впливає на можливість залучення підприємством додаткових фінансових ресурсів, які можуть бути використані при інвестиційній діяльності.

На відміну від внутрішніх факторів, зовнішні фактори залежать від державної політики в тій чи іншій сфері, від кон'юнктури фінансових ринків, стану економіки країни, галузі, до якої належить дане підприємство тощо.

Одним з головних факторів зовнішнього впливу на фінансовий потенціал підприємств є інвестиційна політика держави, яка полягає у створенні відповідної нормативно-правової бази, створенні відповідної інфраструктури та умов інвестування економіки України.

Зовнішнім фактором, який впливає на інвестиційну діяльність підприємств, є інноваційна політика держави. Особливий вплив даний фактор має на підприємства з великою часткою інноваційних інвестицій.

Бюджетна та податкова політика держави є одним з найважливіших факторів, що впливають на фінансовий потенціал підприємств. Саме податкова політика визначає характер і мету податкової системи, яка передусім має забезпечити необхідними ресурсами фінансування видатків держави. Крім

того, шляхом зміни податкових ставок, інших елементів податкових баз, надання або скорочення податкових пільг держава має можливість регулювати економічну поведінку суб'єктів господарювання, стримуючи або стимулюючи



Рис. 4.2. Фактори впливу на фінансовий потенціал підприємства

їх ділову активність. Впливати на економічні процеси можна не лише за допомогою регулювання податкових ставок, пільг тощо, але й за допомогою зміни сукупної величини витрат державного бюджету та їхньої структури.

Найбільший регулюючий вплив на економіку можуть справляти обсяги державних витрат на кредити та субсидії приватним і державним підприємствам, сільськогосподарству, на створення і вдосконалення об'єктів інфраструктури. Якщо ці кредити та субсидії мають інвестиційний характер, вони стимулюють економічний розвиток країни. Якщо вони спрямовані на підтримку збиткових підприємств, то ніякого позитивного впливу на економічні процеси не чинять, а лише підсилюють інфляцію, оскільки фінансуються, як правило, за рахунок кредитної чи грошової емісії.

На сьогоднішній день значна частина (більш ніж 40 %) українських підприємств, які функціонують в нестабільному економічному середовищі, є



збитковими, переживають глибокий спад виробництва й перебувають в критичному стані або на межі банкрутства. Причин депресивного розвитку багато, але головні з них полягають в інерції сформованої структури виробництва, його технологічній відсталості й фізичному зносі основних фондів, у відсутності ефективної політики інноваційного розвитку економіки, у тяжкому доступі довгострокових позикових і залучених джерел фінансування, модернізації та реконструкції підприємств тощо.

Слід зазначити, що діяльність підприємств в цілому і особливо в процесі проведення кардинальних змін, супроводжується великою кількістю різноманітних факторів ризику. Це обумовлює зростання ролі і значущості передбачення і нівелювання різних загроз, упередження пов'язаних з ними фінансових втрат. Стабільне функціонування, розвиток та підвищення конкурентоспроможності підприємств багато в чому залежить від наявності надійної фінансової безпеки підприємств, тобто забезпечення економічної і фінансової безпеки виробництва від різних проявів зовнішнього і внутрішнього походження, що впливають на потенціал підприємств.

## ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ IV

---

На основі проведеного дослідження можна зробити висновок, що фінансовий потенціал виступає в ролі важеля, який формує механізм динамічної трансформації ресурсів у результати діяльності підприємства. Нестача фінансових ресурсів ускладнює процес здійснення господарської діяльності і несе за собою збитки для керівників і працівників підприємства, що може призвести до його банкрутства. Тому важливо вміти раціонально оперувати фінансовими потоками, розподілом і перерозподілом фінансових ресурсів для досягнення довгострокових цілей та успішного функціонування підприємства, підтримки його конкурентної сили та міцності.

Отже, фінансовий потенціал виступає важливою і однією з визначальних складових потенціалу підприємства, який забезпечує стратегічну відповідність підприємства, реалізацію його стратегічних задач та є важливим чинником в системі ресурсного забезпечення соціально-економічного розвитку країни.

## ЛІТЕРАТУРА ДО РОЗДІЛУ IV

---

1. Большой экономической словарь / [сост. А. Н. Азрилияна и др.] — 4-е изд. доп. и перераб. — М. : Институт новой экономики, 1999. — 1248 с.
2. Абалкин Л. И. Дialeктика социалистической экономики / Л. И. Абалкин. — М. : Экономист, 1981. — 244 с.
3. Економічна енциклопедія / [за заг. ред. С. В. Мочерного]. — К. : Видавничий центр «Академія», 2002. — Т. 3. — 952 с.
4. Маркс К. Капитал / Карл Маркс, Фридрих Энгельс. — 2-е изд. — М. : Издательство политической литературы, 1960. — Т. 23. — 920 с.
5. Бритченко І. Г. Управління потенціалом підприємства : конспект лекцій / І. Г. Бритченко. — Донецьк : ДонДУЕТ, 2005. — 122 с.

6. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / [сост. ред. и предисл. Б. А. Райзберга]. — 2-е изд., испр. — М. : ИНФРА-М, 1999. — 479 с.
7. Сосненко Л. С. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Краткий курс : учебное пособие / Л. С. Сосненко. — М. : КНОРУС, 2007. — 344 с.
8. Симионов Р. Ю. Стоимостная оценка экономического потенциала строительного предприятия: подходы и методы / Р. Ю. Симионов // Экономический анализ: теория и практика. — 2007. — № 2 (83). — С. 31—43.
9. Грошев И. В. Проблемы оценки экономического потенциала предприятия: трудовой потенциал / И. В. Грошев, Е. М. Уланова // Вопросы оценки. — 2005. — № 1. — С. 34—41.
10. Валеева Ю. С. Диагностика производственно-финансового потенциала промышленного предприятия / Ю. С. Валеева, Н. С. Исаева // Экономический анализ: теория и практика. — 2007. — № 1 (82). — С. 57—68.
11. Краснокутська Н. С. Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження : монографія / Н. С. Краснокутська. — Х. : ХДУХТ, 2010. — 247 с.
12. Возняк Г. В. Фінансовий потенціал підприємств регіону: підходи до розуміння / Г. В. Возняк // Вісник Університету банківської справи Нац. банку України. — К. : УБС НБУ, 2010. — Вип. 2 (8). — С. 27—30.
13. Мельник О. Г. Фінансовий потенціал машинобудівного підприємства: сутність та індикатори оцінювання / О. Г. Мельник // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. — Л. : Вид-во Нац. ун-ту «Львів. політехніка», 2007. — С. 46—51.
14. Костевич О. Д. Фінансовий потенціал як фактор сталого розвитку / О. Д. Костевич // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». — Чернігів : ЧДТУ, 2010. — Вип. 43. — С. 54—59.
15. Бланк І. О. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / І. О. Бланк. — К. : Ельга, 2008. — 722 с.
16. Євдокімов Ф. І. Дослідження категорії економічний потенціал промислового підприємства / Ф. І. Євдокімов, О. В. Мізіна // Наукові праці ДонНТУ. Серія економічна. — 2004. — № 75. — 165 с.
17. Ковалев В. В. Финансовый анализ: управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В. В. Ковалев — М. : Финансы и статистика, 1995. — 432 с.
18. Бикова В. Г. Фінансово-економічний потенціал підприємств загальнодержавного значення — оцінка і управління / В. Г. Бикова // Фінанси України. — 2005. — № 6. — С. 56—61.
19. Кунцевич В. О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінка / В. О. Кунцевич // Актуальні проблеми економіки. — 2004. — № 7. — С. 123—130.
20. Путятин Ю. О. Фінансові механізми стратегічного управління розвитком підприємства : монографія / Ю. О. Путятин, О. І. Пушкар, О. М. Тридід. — Х. : Основа, 1999. — 488 с.
21. Белов О. В. Визначення фінансового потенціалу підприємства / О. В. Белов // Регіональні перспективи. — 2002. — № 5. — С. 29—34.
22. Prahalad C. K. The Core Competence of the Corporation / C. K. Prahalad, G. Hamel // Harvard Business Review. — 1990. — May-June. — P. 79—91.

## РОЗДІЛ V



### ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Малий бізнес варто розглядати в якості однієї з ключових форм ведення господарської діяльності. Це визначається насамперед значимістю тих впливів, які формуються у процесі діяльності суб'єктів малого бізнесу як на розвиток країни в цілому, так й на діяльність різних суб'єктів господарювання, що, у свою чергу, обумовлюється специфікою та особливостями здійснення такого різновиду ведення господарської діяльності. Відтак, варто погодитися з тими дослідниками, які розглядають малий бізнес в якості провідного сектору ринкової економіки, основи дрібнотоварного виробництва, яке здатне визначити темпи економічного зростання країни [5, 26, 27].

Досягнення сталості розвитку суб'єктів малого бізнесу неможливе без врахування сутнісного розуміння такого явища, що визначає напрямок розвитку економік багатьох країн світу. Відтак, питання теоретичного розкриття сутнісного розуміння дефініції «малий бізнес» набуває особливого значення, що і визначає актуальність обраного напрямку дослідження. При цьому актуальність визначення сутнісного розуміння дефініції «малий бізнес», незважаючи на існуючі ґрунтовні роботи з його дослідження [26, 27], буде постійно знаходитися в центрі уваги науковців, бо змінюються важелі економічної політики підтримки малого бізнесу, фактори макро- та мікросередовища ведення малого бізнесу, його пріоритетні напрями.

Проте, враховуючи важливість функціонування малого бізнесу в Україні як з погляду досягнення економічного зростання й вдосконалення відповідної законодавчої бази щодо його здійснення, так й з погляду забезпечення інноваційного напрямку економічного зростання, де саме малий бізнес може розглядатися в якості одного із джерел інновацій, доцільним є визначення сучасних умов функціонування та розвитку малого бізнесу в Україні. Це

у підсумку й визначає обраний напрям дослідження, його значимість як з теоретичної, так й практичної точок зору.

Діяльність будь-якого суб'єкту господарювання неможлива без її належного фінансового забезпечення. Це пов'язано з тим, що фінансове забезпечення загалом розглядається як цілий комплекс організаційно практичних заходів, спрямованих на своєчасне задоволення фінансових потреб конкретного суб'єкта господарювання. При цьому саме фінансові ресурси є тим ресурсом, який здатен вільно обмінюватися на будь-які інші ресурси, які необхідні суб'єкту господарювання щодо здійснення його господарської діяльності. Водночас з цим особливо гостро це питання постає з погляду ведення діяльності суб'єктів господарювання у сфері малого бізнесу, що визначається сукупністю якісних властивостей ведення малого бізнесу [6, 14].

Достатність необхідного обсягу фінансових ресурсів визначається як умовами ведення діяльності відповідного різновиду суб'єктів господарювання, так й умовами можливого залучення таких ресурсів. Виходячи ж з того, що суб'єкти малого бізнесу в більшості розвинених країн визначають сталість економічного розвитку в цілому, питання розгляду множинності джерел залучення фінансових ресурсів для забезпечення діяльності суб'єктів малого бізнесу слід вважати доречним як у теоретичному, так і практичному сенсі.

Загалом визначення дефініції «малий бізнес» передбачає врахування не лише підходів щодо визначення сутності малого бізнесу зокрема, а й еволюційної теорії підприємництва в цілому. Це обумовлено тим, що як показує аналіз досвіду закордонних країн і сучасних тенденцій економічного прогресу, саме мале підприємництво як синонім малого бізнесу є одним із найважливіших факторів розвитку економіки з ринковим механізмом господарювання, джерелом забезпечення зайнятості.

Однак й досі немає єдиного підходу відносно узагальнення дефініції «малий бізнес», які загалом можна визначити з урахуванням кількісної та якісної складових щодо розкриття сутнісного розуміння відміченої дефініції.

Важливість розгляду напрямку дослідження тенденції розвитку малого бізнесу підтверджується тим, що ця тематика постійно знаходиться у центрі уваги науковців. При цьому зміст такого розгляду спрямовуються як на визначення суто теоретичних питань ведення малого бізнесу [22, 23], так і питань практичного впровадження механізму реалізації діяльності суб'єктів малого бізнесу [3, 15, 20].

Однак, незважаючи на достатнє висвітлення як теоретичних, так і практичних питань з ведення малого бізнесу, все ж таки важливим є також розгляд статистичних даних, які вказують на наявні тенденції, відповідно до тих умов, в яких здійснюється господарська діяльність у формі малого бізнесу. Тож це визначає ще один із напрямків розкриття обраної теми дослідження [9, 10]. Доцільність же такого розгляду пов'язана з тим, що економічний розвиток в умовах дії ринкових взаємовідносин передбачає упровадження різних форм ведення господарської діяльності. При цьому таке впровадження повинно визначатися наявністю взаємодії між окремими формами ведення господарської діяльності, що формуються у вигляді взаємних впливів, здатних сприяти загальному розвитку як країни в цілому, так й окремих суб'єктів господарюван-





ня. Визначення ж окремих впливів, як і факторів щодо їх формування, доцільно проводити з погляду конкретної групи суб'єктів господарювання, що узагальнюють окрему форму ведення господарської діяльності, якою у цій роботі для дослідження обрано малий бізнес. Водночас з цим при розгляді факторів з формування окремих впливів між різними групами суб'єктів господарювання важливо враховувати динамічність досліджуваних процесів, що має відбиток на змінності статистичних даних відповідно до їх нових узагальнень з часом.

Підтвердженням важливості розгляду напрямку дослідження джерел фінансування суб'єктів малого бізнесу слід вважати й ту низку робіт науковців, в яких розглядаються окремі джерела фінансування суб'єктів малого бізнесу. Особливо серед такої множини робіт виділяються ті праці, які стосуються розгляду питань залучення кредитних та інвестиційних ресурсів [2, 4, 7, 24]. Це обумовлено тим, що:

- з одного боку, саме банківське кредитування виступає одним із провідних джерел зовнішнього залучення ресурсів щодо підтримки здійснення діяльності суб'єктів малого бізнесу;

- а з іншого, — недостатність та обмеженість застосування банківського кредитування для потреб здійснення діяльності суб'єктів малого бізнесу вимагає впровадження підходів щодо застосування інвестиційних джерел фінансування діяльності суб'єктів господарювання, які задіяні у сфері малого бізнесу.

Проте, незважаючи на ґрунтовне висвітлення питань залучення кредитних та інвестиційних ресурсів для підтримки здійснення діяльності суб'єктів малого бізнесу, недостатньо висвітленими є інші джерела фінансового забезпечення діяльності суб'єктів малого бізнесу та насамперед розгляд цілої сукупності можливих джерел залучення фінансових ресурсів, необхідних для підтримки ведення діяльності суб'єктів малого бізнесу. Відповідно до множинності залучення фінансових ресурсів із забезпечення діяльності суб'єктів малого бізнесу різні дослідники насамперед визначають, як правило, окремі напрями їх можливого застосування. Прикладом таких досліджень є роботи В. Вікулова [4], А. Гринюк [6], О. Диби та О. Домерата [7]. Однак, поза межами досліджень залишаються питання, які взаємопов'язують окремі джерела залучення ресурсів зі спрямованістю діяльності суб'єктів малого бізнесу, що і варто розглянути більш докладно.

Головні завдання роботи:

1. Визначення єдиного підходу відносно узагальнення дефініції «малий бізнес», які загалом можна визначити з урахуванням кількісної та якісної складових щодо розкриття сутнісного розуміння відміченої дефініції.

2. Аналіз тенденцій з розвитку вітчизняного малого бізнесу з урахуванням останніх змін в оприлюднених статистичних даних. В якості ж окремих завдань з розкриття сформованої мети роботи слід обрати узагальнення сутності малого бізнесу, розгляд статистичних даних для різних показників з ведення малого бізнесу та проведення аналізу із визначення значення малого бізнесу в структурі різних суб'єктів господарювання, які функціонують в Україні.

3. Розгляд різних джерел фінансового забезпечення діяльності суб'єктів малого бізнесу, де в якості окремих завдань розкриття такої мети варто вказати теоретичне узагальнення джерел фінансового забезпечення діяльності суб'єктів малого бізнесу та статистичний аналіз даних, які характеризують ди-



наміку залучення коштів щодо підтримки здійснення діяльності суб'єктів малого бізнесу з різних джерел суб'єктів малого бізнесу.

4. Розгляд множинності джерел, визначення джерел залучення ресурсів, які б враховували як наявну динаміку надання коштів конкретним джерелам ресурсів, так й загальним обсягом їх доступності з визначеного джерела для забезпечення діяльності суб'єктів малого бізнесу.

Для визначення дефініції малого бізнесу в кількісних тлумаченнях найчастіше використовують такі легко доступні для аналізу критерії, як кількість зайнятих, обсяг продажів (оборот), балансову вартість активів. Так згідно зі ст. 63 Господарського кодексу України до суб'єктів малого бізнесу належать суб'єкти господарювання з ознак середньооблікової кількості працюючих за звітний (фінансовий) рік та валовий дохід за цей період [5]. Тож ключовою перевагою кількісних визначень є зручність їхнього використання. Однак це не дає можливості проведення порівняльного аналізу між суб'єктами малого бізнесу, зокрема для різних країн, де кількісні показники значно відрізняються один від одного.

До того ж для кількісних підходів з визначення сутнісного розуміння дефініції «малий бізнес» характерним є:

- їх абсолютність, яка не враховує динаміки економічного розвитку;
- відсутність теоретичної бази, яка визначає вибір того чи іншого показника та меж його зміни, що у підсумку і призводить до труднощів їхнього використання з метою проведення порівняльного аналізу як для різних країн, так і для однієї країни, але для різних часових інтервалів.

Однак й якісні визначення тлумачення дефініції «малий бізнес» передбачають не менші труднощі, які пов'язані з суб'єктивними судженнями. Це визначається тим, що досить складно в одному визначенні врахувати різні ознаки та особливості ведення малого бізнесу, до яких, як правило, відносять:

- порівняно обмежена кількість наявних ресурсів для ведення господарської діяльності у сфері малого бізнесу, але постійний розвиток та адаптація малого бізнесу, що відображається у його здатності трансформуватися;
- відносно невелика кількість виробленої продукції;
- здатність оволодіти лише локальними сегментами ринку та протиріч цьому конкурентні механізми самовідтворення;
- підвищена впливовість до негативних змін в макро- та мікросередовищі ведення малого бізнесу, але висока організаційно-функціональна гнучкість та мобільність;
- недосконалість системи управління та несистематичність менеджменту, що призводить до високого ступеня невизначеності;
- потенційно найбільша здатність до впровадження інновацій, що дозволяє застосовувати прогресивні технології ведення бізнесу.

Проте перевагами якісного підходу із визначення сутнісного розуміння дефініції «малий бізнес» є наявний ступень теоретичного обґрунтування та врахування існуючого спектра різних властивостей суб'єктів малого бізнесу. Водночас з цим введення нових якісних характеристик дефініції «малий бізнес» не тільки дозволяє розширити формально його сутнісне розуміння — різновиду ведення бізнесу, здатного швидко реагувати та пристосовуватися до



змін зовнішнього середовища, але й простежити розвиток підприємництва загалом відповідно до його різних масштабів, що пов'язано зі здатністю до трансформування суб'єктів малого бізнесу.

Для розкриття тенденцій розвитку малого бізнесу визначимо насамперед узагальнення сутності малого бізнесу. Згідно з дослідженнями зарубіжних та вітчизняних науковців віднесення суб'єктів господарювання до сфери малого бізнесу відбувається відповідно до граничних показників кількості працюючих на таких суб'єктах господарювання, як величини їх річного обороту або величини балансованої вартості активів [14, 16, 27, 28].

Так, згідно зі ст. 63 Господарського кодексу України, до суб'єктів малого бізнесу відносять суб'єкти господарювання середньооблікова кількість працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищую 50 осіб, а валовий дохід за цей період не перевищує 70 млн грн [15]. У Законі України «Про державну підтримку малого підприємництва» також зазначені кількісні критерії віднесення суб'єктів господарювання до малого бізнесу, вони відповідають Господарському кодексу України [9]. Інакше кажучи, віднесення суб'єкта господарювання до сфери малого бізнесу відбувається, як правило, на основі кількісних показників його діяльності, які й варто розглядати при визначенні тенденції та напрямків розвитку малого бізнесу.

Основні показники розвитку малих підприємств за 2009 – 2012 рр. подано в табл. 5.1.

Таблиця 5.1

#### Основні показники діяльності малих підприємств в Україні за 2009–2012 рр.

Показник	Роки			
	2009	2010	2011	2012
Кількість підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	75	70	70	63
Середня заробітна плата за малими підприємствами, грн	950,21	1185,5	1317,7	1623,15
Частка обсягу реалізованої продукції малих підприємств до загального обсягу реалізації, %	16,7	14,2	13,8	12,2
Частка підприємств, що одержали збитки, до загальної кількості малих підприємств, %	39,9	41,4	42,5	45,6

Складено автором за даними [ukrstat.gov.ua]

Подані дані свідчать про погіршення цього сектора економіки. Всі показники, окрім середньої заробітної плати, яка збільшилась за аналізований період на 672,94 грн, що більшою мірою зумовлено зростанням мінімальної заробітної плати, відображають зростання негативних тенденцій. З 2009 по 2012 рр. спостерігається зменшення кількості малих підприємств на 10 тис. наявного населення на 12 одиниць. Також відбувається зменшення частки обсягу реалізованої продукції малими підприємствами до загального обсягу реалізації.

Зокрема, на табл. 5.2 наведено динаміку кількості суб'єктів малого бізнесу в Україні та обсяги реалізованої продукції такими суб'єктами господарювання.

Таблиця 5.2

**Динаміка розвитку малого бізнесу в Україні за 2007–2012 рр.**

Найменування показника	Роки					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Кількість суб'єктів малого бізнесу на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	566	615	667	467	472	360
Обсяг реалізованої суб'єктами малого бізнесу продукції, млн грн	440	497	462	484	524	378

Складено автором за даними [ukrstat.gov.ua]

Як видно з даних табл. 5.2 динаміка кількості суб'єктів малого бізнесу в Україні є висхідною за підсумками 2007–2009 рр. Натомість за підсумками 2010 р. кількість суб'єктів малого бізнесу в Україні стрімко скорочується. Так розрахунки вказують, що за підсумками 2010 р. порівняно з 2009 р. кількість суб'єктів малого бізнесу в Україні на 10 тис. осіб наявного населення зменшилась на 200 одиниць, або майже на 30 %. При цьому чисельна кількість зростання суб'єктів малого бізнесу в Україні на 10 тис. осіб наявного населення за підсумками 2007–2009 рр. склала лише 101 одиницю. То ж можна констатувати, що кількість суб'єктів малого бізнесу в Україні за підсумками 2010 р. стала менше, ніж їх було за підсумками 2007 р. До того ж така ситуація не змінилась на краще й за підсумками 2011 р., хоча кількість суб'єктів малого бізнесу в Україні на 10 тис. осіб наявного населення порівняно із 2010 р. дещо зросла з 467 одиниць до 472 одиниць, та у 2012 р. показник зменшився на 22,4 % відносно 2011 р. і дорівнює 360 одиниць.

Однак при цьому варто враховувати, що в Україні продовжується й скорочення кількості наявного населення.

Як наслідок ситуації зі скороченням кількості суб'єктів малого бізнесу в Україні наявною є нерівномірна динаміка обсягів реалізованої продукції такими суб'єктами господарювання. З даних табл. 5.1 та табл. 5.2 видно, що зростаюча динаміка обсягів реалізованої продукції вітчизняними суб'єктами малого бізнесу була за підсумками 2007–2008 рр. та 2010–2011 рр. Водночас з цим за підсумками 2009 та 2010 рр. спостерігається зменшення обсягів реалізованої продукції вітчизняними суб'єктами малого бізнесу. Розрахунки вказують, що зменшення обсягів реалізованої продукції вітчизняними суб'єктами малого бізнесу за підсумками 2009 р. порівняно із 2008 р. склало майже 7 %, а за підсумками 2011 р. порівняно із 2010 роком приріст обсягів реалізованої продукції (послуг, робіт) становив понад 8 %, та у 2012 р. знов продовжується спад обсягів реалізованої суб'єктами малого бізнесу продукції (робіт та послуг) майже на 26 % відносно 2011 р. Відтак, загальне зменшення обсягів реалізованої продукції вітчизняними суб'єктами малого бізнесу продовж досліджуваного інтервалу часу (з 2007 р. по 2012 р.) відбулось майже на 12 %.

Скорочення кількості суб'єктів малого бізнесу та обсягів реалізації їх продукції відбивається й на зайнятості працездатного населення. Зокрема, динаміку відповідних змін можна відстежити на основі даних щодо кількості зайнятих працівників у сфері малого бізнесу.

Досліджено та приведено динаміку кількості зайнятих працівників на малих підприємствах та окремо динаміку кількості найманих працівників у табл. 3.

Згідно з табл. 5.3 динаміка кількості зайнятих працівників на малих підприємствах в Україні протягом 2007–2009 рр. мала незначну тенденцію до зниження, яка за підсумками 2010 р. змінилась на тенденцію до різкого зниження. Так скорочення зайнятих працівників на малих підприємствах за підсумками 2010 р. порівняно із 2009 р. склало 181,7 тис. осіб, а за підсумками 2011 р. порівняно із 2010 р. 74,9 тис. осіб, та у 2012 р. кількість зайнятих працівників у сфері малого бізнесу ставить 2054,7 тис. осіб, що на 16,1 тис. осіб менше, ніж у 2011 р.

Таблиця 5.3

**Кількість зайнятих та найманих працівників на малих підприємствах  
за період 2007–2012 рр.**

Показники	Роки					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Кількість зайнятих працівників на малих підприємствах, тис. осіб	2324,7	2319,0	2227,4	2145,7	2070,8	2054,7
Загальна кількість зайнятих суб'єктів господарювання, %	25,1	25,6	26,7	27,0	26,6	26,0
Кількість найманих працівників на малих підприємствах, тис. осіб	2223,5	2206,1	2106,5	2024,9	1991,1	1990,5
Загальна кількість найманих суб'єктів господарювання, %	24,3	24,7	25,6	25,8	25,8	25,6

Складено автором за даними [ukrstat.gov.ua]

Відповідна ж картина спостерігається й з погляду динаміки кількості найманих працівників на малих підприємствах в Україні, яка протягом 2007–2008 рр. була майже незмінною, а за підсумками 2009–2011 рр. набула прояву різкого зниження. Так скорочення найманих працівників на малих підприємствах за підсумками 2010 р. порівняно із 2009 р. склало 81,7 тис. осіб, а за підсумками 2011 р. порівняно із 2010 р. 34 тис. осіб. Кількість найманих працівників у 2012 р. вже складала 1990,5 працівників на 10 тис. наявного населення, що на 0,6 тис. осіб на 10 тис. наявного населення більше, ніж у попередньому році.

Тож можна констатувати, що відбулось переважно скорочення тих зайнятих осіб, які створюють робочі місця у сфері малого бізнесу з 2007 по 2012 рр.

Відтак, варто стверджувати, що у подальшому слід спостерігати й скорочення обсягів реалізації продукції суб'єктів малого бізнесу.

Проте для більш детального розгляду тенденцій розвитку малого бізнесу в Україні варто узагальнити основні показники таких суб'єктів господарювання з погляду структурної організації малого бізнесу, де варто виділити малі підприємства та фізичних осіб-підприємців.

Привалуючою у структурі обсягу реалізації продукції суб'єктів малого бізнесу є продукція, яка виробляється на малих підприємствах. Частка виробле-



ної продукції на малих підприємствах у загальному обсязі реалізації продукції суб'єктів малого бізнесу коливається у межах від 67 % до 75 % (власні розрахунки). Поряд з цим частка виробленої продукції фізичними особами-підприємцями є значно меншою та коливається у межах від 24 % до 32 % (власні розрахунки).

Водночас з цим, протягом досліджуваного періоду часу частка обсягів виробленої продукції на малих підприємствах у загальному обсязі реалізації продукції суб'єктів малого бізнесу та й взагалі в обсягах продукції, реалізованої суб'єктами господарювання має спадну тенденцію, а частка обсягу виробленої продукції фізичними особами-підприємцями у загальному обсязі реалізації продукції суб'єктів малого бізнесу має висхідну тенденцію. Тож варто констатувати, що поступово підвищується значення фізичних осіб-підприємців як рушійної сили малого бізнесу в Україні.

Певною мірою значимість саме фізичних осіб-підприємців як рушійної сили малого бізнесу в Україні підтверджується й відповідною кількістю зайнятих працівників, яка є значною більшою, ніж кількість зайнятих працівників на малих підприємствах.

Попри значне привалювання кількості фізичних осіб-підприємців у структурі зайнятих працівників у сфері малого бізнесу в Україні саме серед них і відбувається значне скорочення задіяних у малому бізнесі. Так, зокрема, динаміка кількості зайнятих працівників на малих підприємствах за підсумками досліджуваного періоду є майже незмінною, натомість динаміка кількості зайнятих працівників серед фізичних осіб-підприємців за підсумками 2006 – 2009 рр. є зростаючою, а за підсумками 2010 р. такою, що різко змінюється на протилежну тенденцію – тенденцію до зменшення. При цьому таке зменшення є суттєвим, бо кількість зайнятих працівників серед фізичних осіб-підприємців за підсумками 2010 р. порівняно з 2009 р. скоротилася більше ніж на 30 %, та у 2011 – 2012 рр. показники стають майже незмінними.

Відтак варто говорити про те, що попри наявні тенденції до привалювання фізичних осіб-підприємців у сфері малого бізнесу в Україні існують й тенденції до зниження такого привалювання внаслідок значного скорочення зайнятих працівників саме серед фізичних осіб-підприємців.

Додатком до наведеного вище аналізу із визначення тенденцій розвитку малого бізнесу в Україні можна вважати й розгляд регіональної та галузевої його структури ведення. Так в регіональному розрізі переважна кількість середніх підприємств України здійснює свою діяльність в Чернігівській, Житомирській, Черкаській, Сумській та Рівненській областях. Найбільша кількість суб'єктів малого підприємництва здійснює свою діяльність в Івано-Франківській області, місті Київ, Миколаївській, Одеській, Харківській, Запорізькій, Закарпатській та Чернівецькій областях, зокрема, з погляду регіональної структури ведення малого бізнесу в Україні варто виділити привалювання Київської області та міста Київ серед інших адміністративно-територіальних одиниць. Таке привалювання визначається насамперед місцем реєстрації суб'єктів малого бізнесу, що є притаманним й з погляду інших суб'єктів господарювання, які здійснюють свою господарську діяльність в Україні.

Відтак до тенденцій розвитку малого бізнесу в Україні варто також віднести й наявну інформаційну асиметрію, проявом якої є невідповідність територіаль-





ного ведення та реєстрації суб'єктів малого бізнесу. Це, зокрема, призводить й до нерівномірного перерозподілу окремих видів податків між вітчизняними адміністративно-територіальними одиницями.

Якщо торкатися структурного розподілу ведення малого бізнесу в Україні відповідно окремих видів економічної діяльності, то варто виділити насамперед привалювання відповідних суб'єктів господарювання у сфері торгівлі, ремонту автомобілів, ремонту побутових виробів та предметів особистого вжитку, проведення операцій з нерухомим майном.

Такий розподіл визначається насамперед спрямованістю та особливостями здійснення малого бізнесу, до яких варто віднести, перш за все, ризикованість, а відтак намагання найбільш швидкого повернення вкладених коштів.

Стосовно проведення аналізу з розкриття значення малого бізнесу у структурі різних суб'єктів господарювання, які функціонують в Україні, варто насамперед, зауважити, що за кількістю суб'єктів господарювання малі підприємства посідають лідируюче положення. Так, за підсумками 2011 р. питома вага малих підприємств від загальної кількості підприємств, які здійснюють свою господарську діяльність в Україні, дорівнювала 93,7 %. Поряд з цим на малих підприємства за підсумками 2011 р. було зайнято майже 27 %, та у 2012 р. — 26,6 % працівників від загальної кількості працівників задіяних на підприємствах, які здійснюють свою господарську діяльність в Україні. Водночас з цим обсяг реалізованої продукції малими підприємствами у структурі підприємств, які здійснюють свою господарську діяльність в Україні, за підсумками 2011 р. склав 13,1 %, та у 2012 р. — 12,2 % (визначено за даними сайту [ukrstat.gov.ua](http://ukrstat.gov.ua)).

Тож можна говорити про те, що малий бізнес є досить потужною економічною силою, потенціал якої є ще недостатньо задіяним.

Виходячи з того, що фінансове забезпечення спрямоване насамперед на своєчасне задоволення фінансових потреб конкретного суб'єкта господарювання в якості ключового джерела фінансових ресурсів варто визначити власні ресурси такого суб'єкта господарювання. Однак, як вказують різні дослідники, власних ресурсів, як правило, недостатньо для здійснення розширеного відтворювального процесу [1, 13]. При цьому така недостатність власних ресурсів має особливий прояв з погляду ведення господарської діяльності суб'єктами малого бізнесу, що пов'язано з:

- порівняно обмеженою кількістю наявних ресурсів для ведення господарської діяльності у сфері малого бізнесу відповідно до визначення сутнісного розуміння таких суб'єктів господарювання. Згідно з законодавчою базою суб'єктами малого бізнесу є суб'єкти господарювання з граничною кількістю працюючих (середньооблікова кількість працюючих за звітний (фінансовий) рік не повинна перевищувати 50 осіб) та граничним валовим доходом (валовий дохід за звітний (фінансовий) рік не повинен перевищувати 70 млн грн) [5];

- відносно невеликою кількістю виробленої продукції, а відтак незначним обсягом обігових коштів;

- здатністю оволодіти лише локальними сегментами ринку та підвищеною впливовістю до негативних змін в макро- та мікросередовищі ведення малого бізнесу [14].

Тож постає об'єктивна необхідність щодо залучення ресурсів із зовнішніх джерел для фінансового забезпечення діяльності суб'єктів господарювання,





здіяних у сфері малого бізнесу, запозичення яких знов-таки обмежується тими самими факторами, що визначають й особливий прояв умов ведення господарської діяльності суб'єктів малого бізнесу. Проте аналіз різних літературних джерел за обраним напрямком дослідження дозволяє стверджувати, що серед ресурсів, які можуть бути залучені щодо здійснення фінансового забезпечення діяльності суб'єктів господарювання у сфері малого бізнесу варто виділити:

- кошти міжнародних організацій, які зазвичай здійснюють відповідне фінансування суб'єктів малого бізнесу на конкурсній основі та опосередковано, тобто через уповноважені банки;

- кошти банків, які володіють достатньою кількістю ресурсів для здійснення фінансового забезпечення діяльності суб'єктів малого бізнесу. Однак внаслідок підвищених вимог щодо потенційних позичальників та особливостей ведення господарської діяльності суб'єктами малого бізнесу це джерело ресурсів обмежує можливості забезпечення суб'єктів господарювання у сфері малого бізнесу необхідним обсягом ресурсів;

- кошти держави, які також виділяються на конкурсній основі та спрямовуються переважно на підтримку пріоритетних напрямків розвитку у сфері малого бізнесу;

- ресурси ринку цінних паперів, застосування яких обмежується як недостатньою розвиненістю вітчизняного фондового ринку, так й особливостями ведення господарської діяльності суб'єктами малого бізнесу;

- кошти небанківських організацій, де зазвичай виділяють кредитні спілки, інші кредитні установи, юридичні особи публічного права, лізингові компанії, факторингові та фінансові компанії.

Особливо гостро стоїть проблема державної фінансової підтримки, яка полягає також у тому, що в Україні малий бізнес практично не бере участі в тендерах на закупівлю державою товарів, робіт і послуг. Таким чином, механізм державних закупівель не використовується як інструмент державної політики сприяння розвитку малого бізнесу, порушується принцип права рівної участі всіх суб'єктів підприємницької діяльності у тендерах. Основні причини того, що малий бізнес майже не бере участі в системі державних закупівель — це висока корумпованість системи державних закупівель та відсутність належного рівня прозорості процесу державних закупівель.

Відтак, загалом різні джерела фінансового забезпечення діяльності суб'єктів малого бізнесу можна подати відповідно до рис. 5.1 (визначено автором).

Отже, відповідно до поданого на рис. 5.1 розглянемо статистичні дані щодо характеристик окремих із наведених джерел фінансового забезпечення діяльності суб'єктів малого бізнесу. При цьому, виходячи з того, що такі джерела, як кошти банків та інвестиційні ресурси фондового ринку є докладно дослідженими іншими науковцями, звернемо увагу на аналіз ресурсів з джерел, які визначаються насамперед коштами небанківських організацій. Як було зазначено вище до таких джерел належать кошти:

- кредитних спілок, які згідно з Закон України «Про кредитні спілки» надають кошти, перш за все, учасникам таких об'єднань [9], що дещо визначає обмеженість відповідного джерела ресурсів;

- інших кредитних установ, які відповідно до Закону України «Про державне регулювання ринків фінансових послуг» мають право за рахунок залучених коштів надавати фінансові кредити на власний ризик [12];
- юридичних осіб публічного права, які створюються розпорядчим актом Президента України, органу державної влади, органу влади Автономної Республіки Крим або органу місцевого самоврядування й уповноважені надавати фінансові послуги [12];
- лізингових компаній, що надають послуги за рахунок власних та залучених коштів [10];
- факторингових компаній, які надають відповідні послуги з метою розвитку джерел кредитування в якості альтернативи розвитку товарного кредиту [17];
- кошти фінансових компаній у вигляді фінансового кредиту. Зокрема, різновидами фінансових компаній є лізингові та факторингові компанії, але відмінністю фінансового кредиту є те, що він надається виключно за рахунок власних коштів фінансових компаній [10, 12].



Рис. 5.1. Джерела фінансового забезпечення діяльності суб'єктів малого бізнесу

Динаміку обсягів наданих ресурсів для забезпечення фінансової діяльності суб'єктів малого бізнесу в розрізі коштів кредитних спілок, інших кредитних установ та юридичних осіб публічного права. Серед джерел ресурсів за підсумками досліджуваного періоду часу найбільший обсяг ресурсів для фінансового забезпечення діяльності суб'єктів малого бізнесу було надано кредитними спілками. Однак у джерело ресурсів для фінансового забезпечення діяльності



суб'єктів малого бізнесу поступово втрачає своє значення відносно інших джерел. Так найбільший обсяг коштів, наданих кредитними спілками для фінансового забезпечення діяльності суб'єктів малого бізнесу, спостерігався за підсумками 2008 р. Надалі характерною є тенденція щодо зниження обсягів ресурсів, наданих кредитними спілками для підтримки фінансового забезпечення діяльності суб'єктів малого бізнесу. Так, зокрема, темпи зменшення наданих ресурсів кредитними спілками (до попереднього 2008 р.) за підсумками 2009 р. склали приблизно 70 %, за підсумками 2010 р. — майже 86 %, а за підсумками 2011 р. — 64 % та у 2012 р. мало місце незначне зростання обсягів коштів, наданих кредитними спілками (обчислено автором) [18].

Поряд з цим динаміка ресурсів, наданих в розрізі інших кредитних установ та юридичних осіб публічного права для підтримки фінансового забезпечення діяльності суб'єктів малого бізнесу, є дещо іншою. Так, не зважаючи на те, що після 2008 р. (року, після якого набули найбільш суттєві прояви впливу останньої світової фінансової кризи на фінансовий сектор вітчизняної економіки) спостерігався загальний спад в обсягах наданих ресурсів з різних джерел підтримки фінансового забезпечення діяльності суб'єктів малого бізнесу, в подальшому варто зазначити, що:

- динаміка наданих обсягів коштів з такого джерела, як ресурси інших кредитних установ дещо стабілізувалася, бо, зокрема, за підсумками 2010 р. темпи зміни (до попереднього періоду) обсягів наданих коштів склали 78 %, то за підсумками 2011 р. майже 100 %, тобто були незмінними і в 2012 р. темпи зростання були приблизно 150 % (обчислено автором);

- динаміка наданих обсягів коштів з такого джерела, як ресурси юридичних осіб публічного права, загалом за підсумками 2009–2011 рр. мають тенденцію до зростання. Так, за підсумками 2010 р. темпи зміни (до попереднього періоду) обсягів наданих коштів склали 95 % (тобто були майже незмінними), а за підсумками 2011 р. — 112 % та майже дорівнювали у загальному обсязі обсягу наданих ресурсів за підсумками 2008 р., у 2012 р. темпи приросту склали приблизно 134 %. У першому півріччі 2013 р. відносно до відповідного періоду минулого року відбувається значний спад обсягу лізингових послуг, цей показник зменшився на 40 % (близько 99,9 усіх послуг фінансового лізингу надається юридичними особами, які не є фінансовими установами), хоча загальна вартість лізингових угод на 30.06.2013 р. значно збільшилась і становить 44,5 млрд грн (у відповідному періоді 2012 р. вартість лізингових угод складала 39,7 млрд грн) [19] за рахунок довгостроковості лізингових угод.

Такі джерела ресурсів для підтримки фінансового забезпечення діяльності суб'єктів малого бізнесу, як кошти інших кредитних установ та кошти юридичних осіб публічного права поступово повертають втрачені позиції після проявів впливу на вітчизняну економіку наслідків останньої світової фінансової кризи.

Водночас з цим більш значимим джерелом ресурсів для фінансового забезпечення діяльності суб'єктів малого бізнесу слід вжити кошти, які отримані за договорами фінансового лізингу. Це визначається як вартісними параметрами діючих договорів фінансового лізингу, так і динамікою загального обсягу діючих договорів фінансового лізингу [19]. Серед означених джерел ресурсів за підсумками досліджуваного періоду часу найбільший обсяг ресурсів для фі-



нансового забезпечення діяльності суб'єктів малого бізнесу було надано кредитними спілками. Однак, джерело ресурсів для фінансового забезпечення діяльності суб'єктів малого бізнесу поступово втрачає своє значення відносно інших джерел. Так, найбільший обсяг коштів, наданих кредитними спілками для фінансового забезпечення діяльності суб'єктів малого бізнесу, спостерігався за підсумками 2008 р. Надалі характерною є тенденція щодо зниження обсягів ресурсів, наданих кредитними спілками для підтримки фінансового забезпечення діяльності суб'єктів малого бізнесу. Так, зокрема, темпи зменшення наданих ресурсів кредитними спілками (до попереднього періоду) за підсумками 2009 р. склали приблизно 70 %, за підсумками 2010 р. — майже 86 %, а за підсумками 2011 р. — 64 %, та у 2012 р. відбувається незначний зріст обсягу коштів, наданих кредитними спілками [18].

Поряд з цим динаміка ресурсів, наданих в розрізі інших кредитних установ та юридичних осіб публічного права для підтримки фінансового забезпечення діяльності суб'єктів малого бізнесу, є дещо іншою. Так, не зважаючи на те, що після 2008 р. (року, після якого набули найбільш суттєві прояви впливу останньої світової фінансової кризи на фінансовий сектор вітчизняної економіки) спостерігався загальний спад в обсягах наданих ресурсів з різних джерел підтримки фінансового забезпечення діяльності суб'єктів малого бізнесу.

У подальшому варто зазначити, що:

- динаміка наданих обсягів коштів з такого джерела, як ресурси інших кредитних установ дещо стабілізувалася, бо, зокрема, за підсумками 2010 р. темпи зміни (до попереднього періоду) обсягів наданих коштів складали 78 %, то за підсумками 2011 р. майже 100 % — тобто були незмінними, та у 2012 р. темпи приросту обсягів наданих коштів з цього джерела становили майже 150 %, але в першому півріччі 2013 р. знову відбувається зменшення обсягів на 56 % відносно відповідного періоду минулого року (обчислено автором);

- динаміка наданих обсягів коштів з такого джерела, як ресурси юридичних осіб публічного права загалом за підсумками 2009 — 2011 рр. мають тенденцію до зростання. Так, за підсумками 2010 р., темпи зміни (до попереднього періоду) обсягів наданих коштів складали 95 % (тобто були майже незмінними), а за підсумками 2011 р. — 112 % та майже дорівнювали у загальному обсязі обсягу наданих ресурсів за підсумками 2008 р., та у 2012 р. темпи приросту обсягів наданих ресурсів юридичними особами публічного права зріс майже до 134 % за рахунок збільшення вартісного обсягу лізингових угод.

Такі джерела ресурсів для підтримки фінансового забезпечення діяльності суб'єктів малого бізнесу, як кошти інших кредитних установ та кошти юридичних осіб публічного права поступово повертають втрачені позиції після проявів впливу на вітчизняну економіку наслідків останньої світової фінансової кризи.

Водночас з цим більш значимим джерелом ресурсів для фінансового забезпечення діяльності суб'єктів малого бізнесу слід вважати кошти, які отримані за договорами фінансового лізингу. Це визначається як вартісними параметрами діючих договорів фінансового лізингу, так і динамікою загального обсягу діючих договорів фінансового лізингу [19].

Зокрема, в табл. 5.4 відображено динаміку вартості обсягу послуг фінансового лізингу, наданих у першому півріччі в цілому по Україні.

Таблиця 5.4

**Обсяги лізингових послуг, наданих фінансовими компаніями  
та юридичними особами, які не є фінансовими установами  
згідно з показниками за першого півріччя**

Назва установи	Період			Темпи просту (%)	
	2011	2012	2013	2012 – 2011	2013 – 2012
Фінансові компанії, млн грн	0,6	0,3	6,0	– 50	1900
Юридичні особи, які не є фінансовими установами, млн грн	3196,3	7467,7	5185,8	133,6	– 40

Складено автором за даними [19]

Як видно з даних табл. 5.4, обсяг послуг фінансового лізингу значно зріс у 2012 р., що дозволяє визначити кошти лізингодавців у якості одного з стабільних джерел залучення ресурсів для підтримки фінансового забезпечення діяльності суб'єктів малого бізнесу. Однак, як вказують статистичні дані, у 2013 р., порівняно з відповідним періодом минулого року цей показник значно зменшився.

Нажаль, кошти лізингодавців використовуються не в усіх галузях економіки, де здійснюють свою діяльність суб'єкти малого бізнесу. Перше місце за питомою вагою вартості договорів посідають підприємства транспорту – приблизно 61 %, на другому місці зі значним відривом йдуть підприємства, які задіяні у сфері ведення сільського господарства – приблизно 15 %, будівництво – 5,5 %, сфера послуг – 5,4 % [19]. Тобто при розгляді джерел з підтримки фінансового забезпечення діяльності суб'єктів малого бізнесу варто враховувати цей факт.

Що стосується таких напрямків застосування коштів фінансових компаній для фінансового забезпечення діяльності суб'єктів малого бізнесу, які надаються в розрізі факторингових операцій та фінансових кредитів, то варто, насамперед відмітити незначний їх обсяг порівняно з договорами фінансового лізингу, це наглядно видно з табл. 5.5.

Таблиця 5.5

**Обсяги та види фінансових послуг,  
наданих фінансовими компаніями за перше півріччя 2011–2013 рр.**

Назва установи	Період			Темпи просту (%)	
	2011	2012	2013	2012 – 2011	2013 – 2012
Надання фінансових кредитів за рахунок:					
Власних коштів, млн грн	455,1	177,2	577,8	– 61,1	226,1
Гарантій, млн грн	3,8	127,0	211,4	3242,1	66,5
Надання позик, млн грн	62,8	251,1	616,7	299,8	145,6
Надання порук (поручительств), млн грн	0,6	0,3	6,0	– 50	1900
Вартість укладених договорів з:					
Фінансового лізингу, млн грн	6,6	0,8	3,8	– 87,9	375
Факторингу, млн грн	2222,1	5513,2	2429,4	148,1	– 55,9

Складено автором за даними [17]



Як видно з даних табл. 5, динаміка обсягів наданих фінансових кредитів фінансовими компаніями України є загалом зростаючою, але недостатньо значимою за обсягами. За перше півріччя 2013 р. відбулося збільшення обсягів за рахунок:

- надання позик (у 2,5 рази);
- надання порук (поручительств) (у 20 разів);
- надання фінансових кредитів за рахунок власних коштів (у 3,26 рази).

Поряд з цим вартість обсягів коштів, наданих у розрізі факторингових операцій у 2012 р., є значно зростаючою порівняно з відповідним періодом 2011 р., та значно більшою, ніж обсяги коштів, наданих за фінансовими кредитами.

У першому півріччі 2013 р. спостерігається тенденція до зменшення обсягів надання фінансовими компаніями послуг з факторингу (55,9%) відносно відповідного періоду минулого року.

Тож з наведеного вище видно, що в розрізі окремих джерел фінансового забезпечення діяльності суб'єктів малого бізнесу, які визначаються коштами небанківських організацій:

- по-перше, найбільшу питому вагу відіграють кошти лізингодавців;
- по-друге, динаміка виданих коштів з погляду окремих різновидів операцій з їх надання є різною як за темпами зміни, так і за абсолютними обсягами.

Відтак при залученні ресурсів з окремого джерела їх запозичення варто враховувати напрямок спрямування таких коштів задля фінансового забезпечення діяльності суб'єктів малого бізнесу. При цьому таке спрямування повинно узгоджуватися як із наявною динамікою надання коштів конкретним джерелом ресурсів, так і загальним обсягом їх доступності з визначеного джерела.

Якщо говорити про множинність джерел залучення фінансових ресурсів щодо забезпечення діяльності суб'єктів малого бізнесу, то вони в цілому можуть бути поділені на внутрішні та зовнішні. Так, зокрема, внутрішні ресурси суб'єктів малого бізнесу доцільно використовувати для забезпечення поточної діяльності, в той же час як зовнішні ресурси — для розвитку малого бізнесу або його модернізації. Таке твердження засновано, перш за все, на особливостях ведення малого бізнесу.

Однак, говорячи про зовнішні джерела ресурсів щодо можливого забезпечення діяльності суб'єктів малого бізнесу, варто враховувати не лише їх доступність, а й можливість залучення суб'єктами малого бізнесу. При цьому загальна сукупність зовнішніх джерел залучення фінансових ресурсів із забезпечення діяльності суб'єктів малого бізнесу може бути ранжованою відповідно до функціональних умов їх надання, а саме:

- з метою забезпечення підтримки функціонування та розвитку діяльності суб'єктів малого бізнесу, де варто виділити кошти держави та кошти міжнародних організацій;
- для здійснення інноваційних та інвестиційних проектів у сфері діяльності малого бізнесу, де варто підкреслити інвестиційну складову залучених ресурсів, а відтак в якості їх джерела визначити або ресурси фондового ринку, або довгострокові кредитні ресурси;
- для забезпечення дієвого функціонування суб'єктів малого бізнесу, де варто виділити короткострокові кредитні ресурси.





Якщо стосується питання спрямованості залучення ресурсів для забезпечення діяльності суб'єктів малого бізнесу з різних джерел, то варто враховувати, що (визначено за даними сайтів [dfr.gov.ua](http://dfr.gov.ua), [leasing.org.ua](http://leasing.org.ua), [ufpp.gov.ua](http://ufpp.gov.ua), [bank.gov.ua](http://bank.gov.ua)):

- кошти лізингодавців переважно залучаються у сферу транспорту, хоча відповідне спрямування можливе й на оновлення іншого устаткування суб'єктів малого бізнесу;
- кредити банків спрямовуються, насамперед, у сферу торгівлі, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку. Це дозволяє знизити ризикованість проведення кредитних операцій із суб'єктами малого бізнесу за рахунок прискореного обертання залучених коштів;
- факторингові операції переважно здійснюються із суб'єктами малого бізнесу, які функціонують у харчовій галузі, що також викликано прискореним обертанням залучених ресурсів;
- ресурси фонду підтримки підприємництва використовуються для забезпечення діяльності суб'єктів малого бізнесу у пріоритетних напрямках, які визначаються державою.

Тож можна говорити про те, що кожне джерело ресурсів із забезпечення діяльності суб'єктів малого бізнесу має своє спрямування відповідно до тієї або іншої галузі, де функціонує відповідний суб'єкт господарювання зі сфери малого бізнесу. Відтак, важливою умовою належного застосування різних джерел залучення фінансових ресурсів щодо забезпечення діяльності суб'єктів малого бізнесу є розробка механізму співставлення конкретного джерела та обраного напрямку діяльності суб'єкта малого бізнесу.

## ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ V

---

Відтак, в якості подальшого напрямку дослідження за доцільним є обрання комбінованого подання дефініції «малий бізнес», яке б передбачало усунення недоліків як кількісних, так і якісних підходів та не спричиняло б суперечностей щодо врахування різних складових визначення та узагальнення сутнісного розуміння відміченої дефініції.

Загалом визначення дефініції «малий бізнес» передбачає врахування не лише підходів щодо визначення сутності малого бізнесу зокрема, а й еволюційної теорії на основі проведеного у роботі теоретичного аналізу різних джерел залучення ресурсів для фінансового забезпечення діяльності суб'єктів малого бізнесу, розкрито їх загальну структурну побудову, де, зокрема, відокремлено зовнішні та внутрішні джерела ресурсів. Водночас з цим проведено аналіз статистичних даних, які розкривають динаміку та обсяги наданих ресурсів для підтримки фінансового забезпечення діяльності суб'єктів малого бізнесу в розрізі джерел, які визначаються коштами небанківських організацій. Показано відмінність досліджуваних джерел між собою, що дозволяє говорити про доцільність залучення ресурсів з окремого джерела відповідно до спрямування за позичених коштів напрямам діяльності окремих суб'єктів малого бізнесу. Тож в якості подальшого напрямку дослідження слід обрати обґрунтування вибору





джерел ресурсів для підтримки фінансового забезпечення діяльності суб'єктів малого бізнесу згідно з визначенням спрямування запозичених коштів.

Проведено аналіз динаміки розвитку малого бізнесу в Україні з погляду основних кількісних показників, які визначають його сутнісне розуміння. Проведення такого аналізу дозволило узагальнити статистичні дані щодо ведення малого бізнесу в Україні, що сприяло визначенню тенденцій з його розвитку. Зокрема, до основної тенденції розвитку малого бізнесу в Україні віднесено тенденцію до його згортання, яка підсилюється невідповідністю територіального ведення та реєстрацією суб'єктів малого бізнесу в Україні. Відтак, в якості подальшого напрямку дослідження варто обрати проведення аналізу щодо фінансування суб'єктів малого бізнесу в Україні та визначення заходів щодо піднесення розвитку вітчизняного малого бізнесу.

Розгляд множинності джерел дозволяє констатувати необхідність розробки підходу щодо визначення джерел залучення ресурсів, який би враховував як наявну динаміку надання коштів конкретним джерелом ресурсів, так й загальним обсягом їх доступності з визначеного джерела для забезпечення діяльності суб'єктів малого бізнесу.

## ЛІТЕРАТУРА ДО РОЗДІЛУ V

---

1. Азаренкова Г. М. Фінансові потоки в системі економічних відносин : монографія / Г. М. Азаренкова. — Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. — 328 с.
2. Антонюк О. І. Механізм банківського мікрокредитування малого підприємництва в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / О. І. Антонюк. — К. : Університет банківської справи НБУ, 2011. — 20 с.
3. Біломістний О. М. Проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні на сучасному етапі розвитку економіки / О. М. Біломістний, М. О. Савельєва // Збірник наукових праць. — Дніпропетровськ : ПДАБА, 2008. — № 15. — С. 78–84.
4. Вікулов В. С. Інноваційна діяльність кредитних організацій / В. С. Вікулов // Фінансовий ринок України. — 2011. — № 5. — С. 3–8.
5. Господарський кодекс України (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua).
6. Гринюк А. Перспективи розвитку малого бізнесу крізь призму доступності кредитних ресурсів / А. Гринюк // Вісник НБУ. — 2010. — № 1. — С. 52–53.
7. Дибя О. Інвестиційне кредитування середнього і малого підприємництва у зарубіжних країнах / О. Дибя, О. Домерат // Ринок цінних паперів України. — 2011. — № 3/4. — С. 53–60.
8. Журавльова Ю. Регіональні особливості розвитку малого бізнесу в Полтавській області / Ю. Журавльова // Ринок цінних паперів України. — 2010. — № 7. — С. 47–51.
9. Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua).
10. Закон України «Про кредитні спілки» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua).
11. Закон України «Про фінансовий лізинг» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua).



12. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua).
13. Крупка М. І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / М. І. Крупка. — К. : Національний університет ім. Т. Шевченка, 2003. — 40 с.
14. Майсюра О. М. Сутність та проблеми розвитку малого підприємництва в економіці України / О. М. Майсюра // Економіка і держава. — 2010. — № 2. — С. 61—63.
15. Неделько І. Г. Фінансування розвитку сектору малого бізнесу / І. Г. Неделько // Фінанси України. — 2007. — № 1. — С. 93—98.
16. Оганян А. Р. Формы и тенденции развития малого бизнеса за рубежом / А. Р. Оганян // Вестник экономической интеграции. — 2011. — № 4. — С. 137—142.
17. Основні показники діяльності фінансових компаній та лізингодавців [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/pokaznyki\\_fk\\_3\\_kv\\_2012.xls](http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/pokaznyki_fk_3_kv_2012.xls).
18. Підсумки діяльності кредитних спілок, інших кредитних установ та юридичних осіб публічного права. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/ks\\_2012.pdf](http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/ks_2012.pdf).
19. Підсумки діяльності лізингодавців [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [www.leasing.org.ua/files/content/2010-2012ukr.pdf](http://www.leasing.org.ua/files/content/2010-2012ukr.pdf).
20. Піскунова О. В. Виробнича функція малих підприємств та вплив на ефективність їх діяльності науково-технічного потенціалу регіонів [Електронний ресурс] / О. В. Піскунова. — Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vdie/2009\\_1/files/13.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vdie/2009_1/files/13.pdf).
21. Плотникова О. А. Малое предпринимательство и его роль в обеспечении развития национальной экономики Российской Федерации / О. А. Плотникова. — М. : Московский гуманитарный университет, 2006. — 216 с.
22. Рудченко І. І. Мале підприємство як елементарна організаційна форма інноваційної діяльності / І. І. Рудченко // Питання інтелектуальної власності. — К., 2008. — Вип. 6. — С. 263—277.
23. Халін А. П. Малий бізнес в Україні: суть, правове регулювання та вплив держави на його розвиток / А. П. Халін // Наукові записки. — Х., 2007. — №1 (5): Право. Економіка. Гуманітарні науки. — С. 101—106.
24. Черняєва О. І. Кредитування підприємств малого та середнього бізнесу / О. І. Черняєва // Інвестиції: практика та досвід. — 2010. — № 17. — С. 73—75.
25. Юріна Н. О. Малий бізнес Донецької області: тенденції розвитку / Н. О. Юріна // Економічний вісник Донбасу. — 2010. — № 2. — С. 18—22.
26. Drucker P. F. The theory of the business / P. F. Drucker // Harvard business review. — Boston, 1994. — Vol. 72, № 5. — P. 95—104.
27. Soete L. Firm Size and Innovative Activity: The Evidence Reconsidered / L. Soete. // European Economic Review. — 1979. — Vol. 12. — P. 319—340.
28. Velu H. A. The Development Process of The Personally Managed Enterprise / H. A. Velu. — European Foundation for Management Development's, 10th Seminar on Small Business, 1980. — P. 1—21.

## РОЗДІЛ VI



# РОЛЬ ФІНАНСОВО-БЮДЖЕТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ В ПОДОЛАННІ БЮДЖЕТНИХ ДИСБАЛАНСІВ

Інститут ринкової економіки створює можливості для ендогенного<sup>1</sup> розвитку економіки, економічного саморозвитку соціально-економічних систем. Оскільки такий розвиток здійснюється в результаті незалежних дій суб'єктів економічної діяльності та їх самоорганізації в умовах встановлених ринкових норм, то його можна розглядати як природний. Природний розвиток пов'язаний з ризиками кризових явищ, обмеженими можливостями мобілізації ресурсів для реалізації крупних проектів, спрямованих на якісні зміни в ресурсах та умовах діяльності. Державне регулювання розвитку, яке перетворює природний розвиток у природно-штучний, змішаний, дозволяє запобігати виникненню негативних стихійних проявів ринку, відхилень магістрального спрямування від траєкторії саморозвитку, зайвих витрат ресурсів у пошуках шляхів розвитку методом «спроб та помилок».

В умовах змішаного типу розвитку виникає проблема вибору оптимального «обсягу» державного управління, тобто оптимальної широчини сфери та глибини втручання держави в ринкову економіку загалом і в галузі бюджетних відносин зокрема. Суспільна сутність держави полягає в тому, що, відображаючи загалом спільну волю всіх громадян, вона таким чином визначає загальний напрям розвитку суспільства.

Суспільна роль держави реалізується через суспільні функції, які є основними напрямками її діяльності та виражають сутність і призначення держави. Залежно від сфери діяльності держави розрізняють внутрішні (економічна, політична, соціальна, правоохоронна, екологічна) і зовнішні (оборонна, дипло-

---

<sup>1</sup>Ендогенний розвиток – розвиток, джерело якого знаходиться усередині об'єкта, що розвивається

матична, зовнішньополітична, зовнішньоекономічна, культурно-інформаційна, глобального співробітництва) функції держави.

Економічна функція держави виражається у виробленні і координації державою стратегічних напрямів розвитку економіки країни в найбільш оптимальному режимі. Належне виконання державою своїх суспільних функцій, які є основними напрямками її діяльності, виражають сутність і призначення державного управління.

Основною функцією державного управління економікою країни є державне регулювання. Досвід нашої країни показав, що відмова від державного регулювання процесу соціально-економічного розвитку спричиняє кризу, та довів, що нерегульований ринок не здатний розв'язати проблеми розвитку економіки та соціальної сфери, зокрема створення і підтримки об'єктів інфраструктури [1, с. 306]. Саме поняття «регулювання» науковці розглядають як функцію управління, що важливо з точки зору загального впливу держави на підвищення життєвого рівня відповідно до встановлених пріоритетів та цілей розвитку суспільства [2].

Державне регулювання економіки охоплює всі сторони суспільного відтворення. Особливо воно необхідне під час проведення економічних реформ — реформування власності, матеріального виробництва, фінансового ринку, ринку праці тощо. Мета державного регулювання полягає в забезпеченні правової бази функціонування ринкової системи, встановленні законних та ефективних взаємовідносин між виробниками, постачальниками та споживачами продукції. Державне регулювання є головним регулятором поведінки цивілізованого бізнесу і створює умови для відносного нівелювання соціальної нерівності населення країни. Надзвичайно важлива роль державного регулювання в територіальному розвитку, визначенні внутрішньорегіональних і міжрегіональних пропорцій, вирівнюванні рівнів соціально-економічного розвитку територій, формуванні регіональних ринків [1, с. 305].

Визначальне місце у економічному регулюванні розвитку суспільства належить фінансово-бюджетному регулюванню. Воно виступає як управлінський інструмент держави, що постійно адаптується та вдосконалюється до пріоритетних завдань соціально-економічного розвитку. При визначенні пріоритетних напрямів економічної політики враховується домінуюча роль регіонального фактора у процесах економічних трансформацій, коли особливо актуальним стає забезпечення загальної соціально-економічної стабільності в державі. Без ефективного фінансово-бюджетного регулювання розвитку регіонів неможливо забезпечити економічне відродження країни. Окрім того, воно відіграє суттєву роль у подоланні бюджетних дисбалансів, тому забезпечення фінансово-бюджетного регулювання розвитку регіонів повинно бути в центрі уваги не тільки науковців, але й сучасного суспільства загалом.

Дослідженню процесів фінансово-бюджетного регулювання та окремих його елементів на різних рівнях управління в державі присвячені наукові праці провідних українських вчених, зокрема таких, як О. Д. Василик, А. І. Даниленко, В. С. Загорський, І. В. Запатріна, О. П. Кириленко, Є. І. Кирильчук, В. І. Кравченко, Л. В. Лисяк, І. О. Луніна, Ю. В. Пасічник, І. Я. Чугунов, С. І. Юрій та ін. Ці науковці глибоко вивчали окремі аспекти фінансово-бюджетної політики, яка органічно поєднує бюджетну та податкову політику, зокрема регулю-



вання бюджетних та податкових відносин. Кожна з них виконує свою функціональну роль, але у сукупності вони призначені забезпечити високу наповненість бюджетів усіх рівнів. Від ефективності фінансово-бюджетної політики у значній мірі залежить рівень соціального захисту населення, інвестиційна та підприємницька активність, положення України на міжнародній арені. Тому підвищення ефективності фінансово-бюджетного регулювання залежить насамперед від ступеня розуміння економічної сутності цієї системи регулювання та основних факторів, що визначають її розвиток. Виходячи з цих аргументів, вважаємо, що проблеми фінансово-економічного регулювання розвитку регіонів потребують поглибленого дослідження.

Існують різні визначення науковців поняття «фінансово-бюджетне регулювання». Зокрема, О. П. Кириленко вважає, що «Бюджетне регулювання – діяльність щодо збалансування державного та місцевих бюджетів», [3, с. 277]; Л. І. Дідковська дає таке визначення: «Фінансово-бюджетне регулювання – основний комплекс засобів державного регулювання фінансової системи і, насамперед, використання державних фінансів» [4, с. 74]. У фінансовому словнику за редакцією А. Г. Загороднього, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко подається таке визначення поняття «бюджетне регулювання»: це система перерозподілу коштів між бюджетами, що полягає в передаванні частини фінансових ресурсів бюджетів вищих рівнів бюджетам нижчих рівнів для збалансування останніх [5, с. 376]. Більш повне визначення бюджетного регулювання дає науковець Н. В. Кузьминчук «Бюджетне регулювання як складова системи державного регулювання соціально-економічних процесів є сукупністю функціональних фінансово-бюджетних і економічних елементів, а саме: дохідна частина бюджету, видаткова частина бюджету, дефіцит (профіцит) бюджету, державний борг, міжбюджетні відносини, податкове регулювання, економічні процеси країни, зовнішнє економічне середовище та їх зв'язок» [6, с. 471].

Виходячи з огляду наведених визначень поняття фінансово-бюджетного регулювання, слід підкреслити, що метою фінансово-бюджетного регулювання є: реалізація цілей соціально-економічного розвитку країни (регіону) [7, с. 93]; задоволення потреб усіх суб'єктів (держави, підприємницьких структур і окремих громадян) перерозподілу фінансових ресурсів [8]; досягнення економічного зростання [7, с. 335]; розвиток продуктивних сил, піднесення рівня добробуту населення, усунення розбіжностей у рівнях розвитку певних територій, фінансове забезпечення місцевого самоврядування, вирішення національних проблем [9, с. 335] тощо. Тобто в цих визначеннях фінансово-бюджетне регулювання представлено, з одного боку, як процес, з іншого – як комплекс засобів, заходів, дій, методів, механізмів, фінансових відносин.

Ми вважаємо, що фінансово-бюджетне регулювання, з одного боку – це сукупність інструментів впливу держави на процеси суспільного відтворення, з другого – об'єкт державного управління, в процесі якого формуються інструменти фінансово-бюджетного регулювання. При цьому інструментами фінансово-бюджетного регулювання є бюджетна та податкова політика, організація бюджетного та податкового процесу, бюджетне та податкове планування, мотивація суб'єктів бюджетного та податкового процесу, регулювання бюджетним та податковим процесом.



Виняткове значення і особливе місце фінансово-бюджетного регулювання у складі економічного регулювання підтверджується тим, що воно відображає процеси політичного та народно-господарського значення, за допомогою яких вирішуються загальнодержавні завдання із забезпечення економічного зростання, розвитку продуктивних сил, зростання рівня добробуту населення, усунення розбіжностей у рівнях розвитку регіонів країни, фінансового забезпечення місцевого самоврядування тощо.

Перш за все, державний вплив на економічний розвиток здійснюється через систему розподілу ресурсів і доходів. Бюджетні ресурси як інструмент забезпечення та регулювання розвитку суспільства являють собою сукупність всіх надходжень до бюджетів усіх рівнів, а також видатків, що здійснюються з метою забезпечення суспільствавідповідними економічними і соціальними благами. Бюджетним кодексом України законодавчо регламентується бюджетний процес в країні, який включає такі його етапи, як складання, розгляд, затвердження, виконання бюджетів, а також звітування про їх виконання.

Відповідно до Бюджетного кодексу, державні видатки формуються за статтями на основі бюджетної класифікації, що має чотири рівні: програмна класифікація, відомча класифікація, функціональна класифікація і економічна класифікація видатків[10]. Згідно з бюджетною класифікацією, видатки і доходи місцевих бюджетів поділяються на ті, що враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів, а також ті, що не враховуються. Доходи місцевих бюджетів, що враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів включають затверджений перелік податків і зборів, складають так званий кошик доходів, є обов'язковими платежами і закріплюються за бюджетами місцевого самоврядування.

Місцеві бюджети як складова частина бюджетної системи держави і основа фінансової бази діяльності органів самоврядування забезпечують необхідними грошовими коштами фінансування заходів економічного і соціального розвитку, що проводяться органами влади і управління на відповідній території. Їх головними функціями є формування грошових фондів для забезпечення діяльності місцевих органів влади, розподіл і використання грошових коштів, контроль за фінансово-господарською діяльністю підприємств і організацій підвідомчих органів місцевого самоврядування.

Фінансово-бюджетне регулювання здійснюється державою і через регулювання міжбюджетних відносин в країні. Бюджетним кодексом України дається таке їх визначення: «*Міжбюджетні відносини* — це система фінансових відносин, що формуються між державою, АРК і місцевим самоврядуванням в процесі забезпечення ресурсами відповідних бюджетів для виконання функцій, передбачених Конституцією України і законами України» [10].

Метою регулювання міжбюджетних відносин є забезпечення відповідності між повноваженнями на здійснення витрат, закріплених законодавчими актами України за бюджетами, і бюджетними ресурсами, які повинні забезпечувати виконання цих повноважень. Інструментом регулювання міжбюджетних відносин є міжбюджетні трансферти.

З метою вдосконалення системи міжбюджетних відносин в Україні, Бюджетним кодексом України врегульовані перш за все такі питання:





- здійснено розмежування витрат між ланками бюджетної системи і відповідальності органів влади за їх здійснення (ст. 84, 86);
- визначено, що витрати на державні програми соціального захисту і соціального забезпечення населення повинні фінансуватися за рахунок коштів державного бюджету (ст. 102);
- місцевим органам влади надано право самостійно визначати напрями використання коштів місцевих бюджетів відповідно до закону;
- види доходів місцевих бюджетів розмежовані на ті, що враховуються і ті, що не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів (ст. 14);
- встановлений прозорий, достатньо об'єктивний порядок розподілу міжбюджетних трансфертів і диференціацію трансфертів по конкретних напрямках і видах (ст. 98) [10].

Проте розвиток міжбюджетних відносин в Україні поки що не сприяє забезпеченню фіскальної автономії територіальних одиниць, в результаті чого негативними наслідками централізації бюджетної системи є низька якість і недостатнє фінансування соціальних благ, що надаються на місцевому рівні (охорона здоров'я, освіта, житлово-комунальні послуги тощо). Між рівнями бюджетного устрою в Україні ще не створена раціональна система бюджетних відносин, що послаблює здатність місцевих органів влади до проведення раціональної бюджетної політики.

Держава, здійснюючи вплив на процеси формування бюджетних відносин шляхом зміни способів формування бюджетних доходів та видатків, сприяє подоланню бюджетних дисбалансів, коригує встановлені бюджетні взаємозв'язки, уточнює пропорції розподілу централізованих ресурсів, регулює канали проходження та напрямки бюджетних потоків.

В Україні в нинішній час зросли вимоги до кількості і якості суспільних благ, що надаються місцевими органами виконавчої влади. Поточні видатки місцевих бюджетів з виплати заробітної плати працівникам бюджетної сфери, утримання медичних та дошкільних закладів, соціальні виплати тощо є дуже важливими для самостійного їх фінансування органами місцевого самоврядування. Самостійність місцевих бюджетів в Україні означає закріплення за ними на стабільній основі часток загальнодержавних податків, місцевих податків та зборів і надання права самостійно визначати напрями використання бюджетних коштів. Проте досить незначні надходження від місцевих податків та зборів, а також низький рівень незалежності органів місцевого самоврядування та органів місцевої виконавчої влади щодо розпорядження власними надходженнями не дозволяють забезпечити соціально-економічний розвиток регіону на належному рівні [11, с. 105 – 106].

Регулювання бюджетного процесу є важливою складовою підсистеми управління. У вітчизняній бюджетній практиці традиційно використовуються два методи бюджетного регулювання: метод відсоткових відрахувань від загальнодержавних податків і зборів, які надходять до місцевих бюджетів і надання фінансової допомоги бюджетам у вигляді бюджетних трансфертів. Проте вони є недостатньо ефективними. Підвищення ефективності реалізації регулювання бюджетним процесом в Україні шляхом реформування місцевих фінансів, матиме позитивний вплив на соціально-економічний розвиток





регіонів та наповнення місцевих бюджетів. Головними напрямками такого реформування можна визначити, по-перше, об'єднання фінансових можливостей територіальних громад для вирішення соціально-економічних проблем, з метою зниження адміністративних витрат і, по-друге, поступовий перехід до безпосередніх взаємовідносин державного бюджету з бюджетами місцевого самоврядування.

У багатьох країнах важливим інструментом впливу на економіку і соціальну сферу є фінансова політика місцевих органів влади, за допомогою якої можна впливати на розміщення продуктивних сил, розвиток депресивних територій тощо. Місцева влада, створюючи, наприклад, пільгові умови оподаткування, може сприяти розвитку зовнішньо-економічних зв'язків, новому будівництву, створенню спеціальних економічних зон, залучати додаткові інвестиції. В Україні місцеві органи влади в сфері фінансової політики мають право встановлювати місцеві податки і збори у відповідності із законодавством, а також можуть надавати пільги по сплаті місцевих податків і зборів.

Фінансово-бюджетне регулювання здійснюється на основі дії законів економічного розвитку, а також на нормативно правовій базі, створеній в державі. До правового забезпечення регулювання бюджетних відносин в Україні належать:

- Конституція України;
- Бюджетний кодекс України;
- Закон про Державний бюджет України;
- нормативно-правові акти Кабінету Міністрів України;
- рішення про місцевий бюджет;
- рішення органів Автономної Республіки Крим;
- рішення місцевих державних адміністрацій;
- рішення органів місцевого самоврядування.

Виконання державою її функцій регламентується сукупністю нормативно-правових актів, які створюють відповідне нормативно-правове поле її діяльності. У модернізаційній стратегії розвитку України [12, с. 8] поставлені завдання вирішення таких проблем: модернізація державної економічної політики, модернізація виробничо-технологічної бази економіки і модернізація системи соціального захисту населення. Для здійснення такої соціально-економічної модернізації необхідне проведення цілої низки реформ, направлених на впровадження ефективних принципів, механізмів та форм управління соціально-економічними процесами в країні.

Серед основних функцій, які повинна виконувати держава, є і такі, що стосуються прогнозування і планування подальшого розвитку регіонів країни. Саме на державу покладені функції формування концепцій і стратегії розвитку, загальнодержавної політики регіонального розвитку, взаємоузгодженості інтересів регіонів, налагодження інтеграційних зв'язків між ними. В Україні прийнята достатня кількість нормативно-правових актів для виконання функцій держави, пов'язаних з регулюванням соціально-економічного розвитку як країни, так і регіонів, проте необхідно проаналізувати повноту та дієвість нормативно-правового забезпечення фінансово-бюджетного регулювання розвитку регіонів та визначити напрямки його удосконалення.



Головні напрями розвитку законодавства щодо регіонального розвитку та місцевого самоврядування були визначені у Посланнях Президента України «Україна: Поступ у XXI століття. Стратегія економічного та соціального розвитку на 2000 – 2004 роки», та у стратегії «Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2004 – 2011 роки». В цих документах визначено як основне завдання здійснення децентралізації владних повноважень шляхом делегування значної частини управлінських функцій у регіони, що сприятиме посиленню їх ролі та відповідальності у вирішенні всього комплексу завдань місцевого розвитку та проблем соціальної політики

У 2001 р. була затверджена Указом Президента України від 25.05.2001р. №341/2001 Концепція державної регіональної політики [13]. Основними завданнями цієї Концепції визначено:

- створення умов для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку України та її регіонів;
- підвищення рівня життя населення, забезпечення додержання гарантованих державою соціальних стандартів для кожного її громадянина, незалежно від місця проживання;
- створення ефективних механізмів стимулювання діяльності місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування та населення щодо прискорення розвитку регіонів.

Значну роль у зміцненні фінансової бази місцевих бюджетів, установленні єдиних правил розподілу фінансових ресурсів при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів відіграло прийняття в 2001 і в 2010 рр. Бюджетного Кодексу України. Цими правовими документами установлені фінансово-бюджетні інструменти регулювання економічних і соціальних процесів в державі. За допомогою фінансово-бюджетних інструментів регулювання економічних і соціальних процесів реалізуються функції і завдання держави, визначені бюджетною політикою, в якій відображаються суспільні інтереси. Бюджетна політика здатна впливати на розвиток виробництва, активізацію інвестиційної діяльності та є дієвим механізмом, за допомогою якого держава справляє відповідний вплив на економічне зростання.

Система бюджетного регулювання характеризує процеси перерозподілу валового внутрішнього продукту та є потужним інструментом розвитку суспільства. Бюджетне регулювання є сукупністю функціональних фінансово-бюджетних і економічних елементів, серед яких: дохідна частина бюджету, видаткова частина бюджету, дефіцит (профіцит) бюджету, державний борг, податкове регулювання, міжбюджетні відносини, економічні процеси країни, зовнішнє економічне середовище та їх взаємозв'язок. Реалізація основних напрямів бюджетної політики потребує узгодженості і збалансованості податкової політики, регулювання видатків бюджету, міжбюджетних відносин, внутрішнього і зовнішнього державного боргу, фінансової політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності, бюджетного регулювання цін, інноваційної діяльності [14].

Бюджетна політика, що реалізується через систему бюджетних механізмів, повинна забезпечувати бюджетну рівновагу й ефективний вплив на соціально-



економічні процеси і подолання бюджетних дисбалансів. Не зважаючи на позитивні результати реалізації Бюджетного Кодексу, власна доходна база місцевого самоврядування залишається низькою.

Указом Президента України від 30 липня 2001 р. №749 було затверджено Програму державної підтримки розвитку місцевого самоврядування в Україні. Окрім того, з метою реалізації Концепції державної регіональної політики, в березні 2004 р. було ухвалено Закон України «Про затвердження Загальнодержавної програми розвитку малих міст України». Ця програма визначала основні стратегічні напрями розвитку малих міст України.

Проте в Україні поки що не існує єдиної нормативно встановленої процедури відбору регіональних проблем (ситуацій) для прийняття відповідних рішень на державному рівні.

Недосконалість нормативно-правової та інституційної бази формування державної регіональної політики спричинює несистемність та неузгодженість дій владних структур, що займаються проблемами регіонального розвитку. Забезпечення рівних умов і можливостей соціального та економічного розвитку територій є однією з головних цілей державної регіональної політики. Така політика покликана забезпечити необхідний баланс між окремими регіонами шляхом стимулювання найрозвиненіших і запровадження вирівнювальних механізмів подолання економічних та соціальних проблем слабких регіонів.

Ефективне розв'язання проблем регіонів та підтримка їхнього розвитку вимагає законодавчого закріплення та реалізації системи цілеспрямованих заходів державного стимулювання регіонального розвитку. В Україні Указом Президента від 28 квітня 2004 р. було ухвалено Стратегію економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004 – 2015 рр., в якій виділено розділ «Здійснення активної державної регіональної політики» [15]. Цей розділ присвячений таким питанням:

- зміцнення потенціалу розвитку регіонів та їхньої конкурентоспроможності;
- стратегія подолання соціально-економічних диспропорцій у регіональному розвитку;
- стратегія вдосконалення міжбюджетних відносин;
- розвиток транскордонного і міжрегіонального економічного співробітництва;
- відновлення економічної бази малих населених пунктів;
- основні засади адміністративно-територіальної реформи.

Здійснення активної державної регіональної політики і фінансово-бюджетне регулювання розвитку регіонів тісно пов'язані з необхідністю реформування міжбюджетних відносин. Механізм розподілу коштів між бюджетами різних рівнів повинен бути орієнтований на вирішення двоєдиного завдання щодо збалансованості бюджетів. З одного боку, необхідне усунення невідповідностей між видатковими функціями регіональних бюджетів і тими надходженнями, які закріплені за даним бюджетним рівнем, з іншого – треба вирівнювати рівень споживання державних послуг в різних регіонах [16].

Бюджетні відносини реалізуються в правовому просторі і саме важливість суспільних відносин, що складаються у процесі формування та виконан-



ня державного бюджету, зумовили необхідність їх врегулювання, тому що економічний потенціал формується державою не на рівні центральної влади, а створюється в регіонах. Це свідчить про те, що головною проблемою в Україні на цей час стає самодостатність економічного потенціалу регіонів.

Для підвищення економічного потенціалу регіонів і вирішення проблем управління їхнім соціальним розвитком, необхідно прийняти на законодавчому рівні нормативні документи щодо створення механізмів подальшого реформування галузей соціальної сфери в регіонах з метою більш повного забезпечення основних конституційних соціальних гарантій громадян; підвищити роль органів виконавчої влади та місцевого самоврядування щодо збалансованості грошових надходжень і видатків громадян, надання матеріальної підтримки населенню.

Останніми роками динамічний розвиток і зміцнення місцевого самоврядування в розвинутих країнах світу, зокрема європейських, зумовили всебільше поширення принципів бюджетного федералізму у побудові бюджетних систем і проведенні фінансово-бюджетного регулювання, одним з яких є відповідність доходів бюджетів тим функціям, що покладаються на органи влади певного рівня. Поняття *бюджетного федералізму* охоплює широке поле політичних, економічних і фінансових питань. Важливим призначенням бюджетного федералізму стає забезпечення витрачання завжди обмежених бюджетних коштів на тому рівні державної влади, де вони дають максимальний ефект.

Бюджетний федералізм не обмежується лише територіальним перерозподілом ресурсів у вигляді фінансової допомоги, а й забезпечує самодостатність територіальних формувань, стимулюючи власні зусилля громад для нарощування економічного потенціалу. Бюджетний федералізм передбачає проведення бюджетної децентралізації, головною метою якої є покращення якості суспільних послуг, що надаються громадянам за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів. За змістом бюджетна децентралізація являє собою передачу повноважень, функцій і компетенцій від центрального органу до органів місцевого самоврядування, що супроводжується передачею відповідних фінансових ресурсів.

З прийняттям Бюджетного Кодексу в Україні втілюються принципи бюджетного федералізму і бюджетної децентралізації, але при цьому мають місце ціла низка проблем. Практичне втілення бюджетної децентралізації, як підтверджує досвід розвинутих країн, означає, що органи місцевого самоврядування набувають більшої відповідальності і в їх розпорядження надходить більше коштів. В Україні щодо розподілу владних повноважень спостерігається тенденція передачі все більшої частини функцій і завдань від центрального до місцевого рівня. Проте не завжди таке розширення переліку функцій і завдань місцевих владних структур супроводжується передачею їм адекватних фінансових ресурсів, що спричиняє наявність бюджетного дисбалансу.

У результаті виникла суперечність між обсягами доходів, які зосереджуються на рівні місцевих бюджетів, і обсягами видатків, що мають фінансуватися з цих бюджетів, тобто бюджетний дисбаланс. Нині розміри видатків місцевих бюджетів перевищують закріплені за ними і їхні власні доходи майже вдвічі. Більше 90 % видатків місцевих бюджетів України пов'язані з виконанням ор-



ганами місцевого самоврядування делегованих повноважень, і лише 10 % — власних. У загальному фонді місцевих бюджетів переважають закріплені доходи над власними (у співвідношенні 85 % до 15 %), що також суперечить принципам федералізму і бюджетної децентралізації [17, с. 264].

Нестача фінансових ресурсів змушує органи місцевого самоврядування направляти наявні кошти майже повністю на фінансування поточних потреб бюджетних установ та на соціальний захист населення, практично не виділяючи кошти на потреби розвитку. Часто має місце ситуація, коли органи місцевого самоврядування використовують частину власних доходів на фінансування делегованих повноважень, які держава повинна повністю фінансувати за рахунок загальнодержавних коштів.

Існують чимало прикладів, що свідчать про проблеми в фінансово-бюджетному регулюванні в Україні, про непоодинокі випадки дисбалансу місцевих бюджетів. Бюджет в Україні до цього часу формується зверху донизу, а не навпаки. Практично всі зароблені на місцях бюджетні кошти забирає центр, а потім місцеві органи влади випрошують їх на найбільш необхідні потреби — зарплати вчителям, медикам та іншим бюджетним працівникам. Кабінет Міністрів при плануванні підвищення заробітної плати в бюджетній сфері не забезпечує в повній мірі фінансовими ресурсами місцеві органи влади для виконання делегованих їм державних повноважень у сфері освіти, охорони здоров'я, культури. З іншого боку, бюджетне законодавство недостатньо стимулює територіальні громади до розвитку, до збільшення власних доходів. Має місце такий парадокс: чим гірше працює район, тим більшу суму дотацій він отримує, а значить має гарантовані державою кошти для виплати заробітної плати працівникам бюджетної сфери.

## ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ VI

---

Таким чином, в сучасних умовах у фінансово-бюджетного регулюванні в Україні існують такі проблеми та недоліки:

- відсутні дієві стимули до збільшення надходжень як до державного, так і до місцевих бюджетів;
- порядок надання трансфертів не враховує кращі результати діяльності місцевих фінансових органів;
- органи місцевого самоврядування не мають реального впливу на формування власних доходів;
- повноцінно ще не працює інститут місцевого оподаткування;
- не створено механізмів відмови органів місцевого самоуправління від делегованих державою повноважень, не забезпечених фінансовими ресурсами.

Для вирішення проблем фінансово-бюджетного регулювання в Україні, подолання бюджетних дисбалансів необхідно терміново здійснити низку взаємопов'язаних кроків:

- 1) органам державної влади треба жорстко дотримуватись положень Європейської хартії місцевого самоуправління, ратифікованої Верховною



Радою України ще в 1996 р. Місцеві ради повинні отримати власні виконавчі органи, повноваженнями яких зараз наділені адміністрації. Без цих реформаторських мір і в майбутньому будуть продовжуватись конфлікти двох гілок влади, в тому числі і в сфері бюджету та фінансів;

2) слід також провести відкладену на десятиліття бюджетну реформу на принципах формування бюджету *знизу вверх*. Це шлях до фінансової незалежності і самостійності місцевих бюджетів;

3) необхідно продумано провести територіальну реформу, з тим, щоб кожен орган місцевого самоуправління мав чітке фінансове забезпечення. Ця проблема виникла на рубежі 1980—1990 рр., коли в Україні проводилась політика формування нових сільських рад. В нових населених пунктах не з'явилися бюджетоутворюючі підприємства, зате була створена соціальна інфраструктура. Виникло багато органів місцевого самоуправління, практично не забезпечених власними доходами, на 90—95 % дотаційних. Тому територіальна реформа необхідна, але при її проведенні кожна територіальна громада повинна розуміти, що переживаючи відповідні труднощі, вона отримає більш якісні послуги в освіті, медицині, культурі, фізичній культурі. Але дуже важливо, щоб при оптимізації бюджетної мережі, що стане частиною цієї реформи, було передбачено працевлаштування вчителів, медиків, працівників культури, забезпечено підвезення учнів шкільними автобусами в інші школи тощо. Це дуже важливо, тому що невдало проведена реформа призведе до ще гірших соціальних наслідків, ніж не проведена;

4) для вирішення проблем фінансово-бюджетного регулювання соціального розвитку регіонів необхідно прийняти на законодавчому рівні нормативні документи щодо створення механізмів подальшого реформування галузей соціальної сфери в регіонах з метою більш повного забезпечення основних конституційних соціальних гарантій громадян; підвищити роль органів виконавчої влади та місцевого самоврядування щодо збалансованості грошових надходжень і видатків громадян, надання матеріальної підтримки населенню.

## ЛІТЕРАТУРА ДО РОЗДІЛУ VI

1. Національна економіка : навч. посіб. / [О. П. Тищенко, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко та ін.]; за заг. ред. А. Г. Савченка. — К. : КНЕУ, 2011. — 646 с.
2. Економічний енциклопедичний словник : у 2-х т. / [С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Устенко, С. І. Юрій]; за ред. С. В. Мочерного. — Львів : Світ, 2006. Т. 2 — 568 с.
3. Місцеві фінанси : підручник / за ред. О. П. Кириленко. — К. : Знання, 2006. — 677 с.
4. Дідківська Л. І. Державне регулювання економіки : навч. посіб. / Л. І. Дідківська, Л. С. Головка. — К. : Знання, 2006. — 213 с.
5. Загородній А. Г. Фінансовий словник. / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. 4-те вид., випр. та доп. — К. : Т-во «Знання», КОО; Л. : Вид-во Львів. банк. ін-ту НБУ. — 566 с.
6. Кузьминчук Н. В. Забезпечення фінансово-бюджетного регулювання розвитку регіонів: підходи, методи, напрямки реалізації : монографія / Н. В. Кузьминчук. — Львів : Ліга—Прес, 2012. — 624 с.
7. Бутурлак Т. О. Організаційно-економічний механізм бюджетного регулювання економікою регіону (на матеріалах Закарпатської області): автореф. дис. на здо-



- буття наук. ступеня канд. екон. наук. [Електронний ресурс] / Т. О. Бутурлакiна; Ужгород. нац. ун-т. Ужгород, 2006. — 20 с. — Режим доступу : <http://disser.com.ua/contents/36339.Html> — Загол. з екрану.
8. Фiнансово-кредитнi методи державного регулювання економiки : монографiя / за ред. д-ра екон. наук А. І. Даниленка. — К. : Ін-т економiки НАНУ, 2003. — 415 с.
  9. Бюджетна полiтика у контекстi стратегiї соцiально-економiчного розвитку України: у 6 т. / Редкол. : М. Я. Азаров (голова) та iн. — К. : НДФІ, 2004. — Т. 2: Соцiальна спрямованiсть бюджетної полiтики / М. Я. Азаров, Ф. О. Ярошенко, Е. М. Лiбанова та iн. — 376 с.
  10. Бюджетний кодекс України : Закон України вiд 08.01.2010 р. №2456-VI // Голос України вiд 04.08.2010 р., №143 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua> — Загол. з екрану.
  11. Державне управлiння рiгiональним розвитком України : монографiя / за заг. ред. В. С. Воротiна, Я. А. Жалiла. — К. : НISД, 2010. — 288 с.
  12. Модернiзацiя України — наш стратегiчний вибiр : щорiчне Послання Президента України до Верховної Ради України. — К., 2011. — 416 с. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://www.president.gov.ua/docs/Poslannye\\_sborka.pdf](http://www.president.gov.ua/docs/Poslannye_sborka.pdf) — Загол. з екрану.
  13. Про Концепцiю державної рiгiональної полiтики : Указ Президента України вiд 25.05.2001 р. № 341/2001 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/341/2001> — Загол. з екрану.
  14. Чугунов І. Я. Бюджетна система в iнституцiйному середовищi суспiльства [Електронний ресурс] / І. Я. Чугунов, Л. В. Лисак // Фiнанси України. — 2009. — №11(168). — С. 3—11. — Режим доступу : <http://firearticles.com/budgetna-systema.html> — Загол. з екрану.
  15. Про стратегiю економiчного та соцiального розвитку України «Шляхом європейської iнтеграцiї» на 2004—2015 рр. : Указ Президента України вiд 28 квітня 2004 р. №493/2004 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/493/2004> — Загол. з екрану.
  16. Бюджетне регулювання фiнансових потокiв [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://econ-house.ru/nacionalna-economika> — Загол. з екрану.
  17. Юрiй С. І. Фiнанси : пiдручник / С. І. Юрiй, В. М. Федосов, Л. М. Алексєнко та iн. // за ред. С. І. Юрiя, В. М. Федосова. — К. : Знання, 2008. — 611 с.



## РОЗДІЛ VII



# ВПЛИВ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ ТА ІНВЕСТИЦІЙНИХ ФОНДІВ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНУ СИТУАЦІЮ В УКРАЇНІ

### **Банки як суб'єкти фінансового господарювання**

Аналізуючи засади функціонування банківської системи України, можна дійти висновку, що будь-які зміни у системі її функціонування впливають на інтереси всіх суб'єктів господарювання та кожного члена суспільства і разом з тим, можуть призвести до дестабілізації економічної, політичної та соціальної сфер суспільного життя.

Так, на думку Д. В. Шараєвського, в умовах ринкової економіки діяльність банків знаходиться в центрі всього механізму фінансової системи, адже ними концентрується значна маса фінансових ресурсів, ефективно використання яких за допомогою зваженої діяльності банківської системи сприяє економічній та фінансовій міцності країни [9].

Значимість банківських установ серед інших інститутів зумовлена роллю та функціями банківської системи, що виступає найпотужнішим учасником фінансового ринку та індикатором економічного розвитку держави. Банківська діяльність обумовлює першочергове значення банку в функціонуванні кредитного ринку та дає підстави стверджувати, що банки забезпечують фінансовими ресурсами функціонування фінансової системи, насамперед суб'єктів господарювання, через акумуляцію тимчасово вільних коштів [6].

Оскільки грошово-кредитна політика здійснюється через банківське регулювання, очевидно стає особлива роль банківських установ як індикатора соціально-економічного розвитку. Так, комерційні банки оперують найліквіднішими фінансовими активами, впливаючи на структуру та обсяги грошової маси в економіці, що, в свою чергу, позначається на стабілізації національної одиниці [3].

Зважаючи на той факт, що наприкінці 2011 р. доля наданих кредитів в загальних активах банків складала більше 77 %, сміливо можна висувати гіпотезу про те, що саме надання банками кредитів та опосередковане інвестування національної економіки здійснює найсуттєвіший вплив на соціально-економічний розвиток країни та на фінансовий потенціал суб'єктів господарювання.

Збільшення обсягів виробництва знімає соціально-економічну напругу і навпаки зниження обсягів веде до посилення напруги, що супроводжується труднощами у реалізації створеного продукту, погіршенням фінансового стану підприємств, що значною мірою зумовлює неплатежі, породжує негативні явища у грошово-товарних відносинах [8] та має суттєвий вплив на соціально-економічні показники.

Визначення впливу банківського кредитування на економіку країни та на фінансовий потенціал суб'єктів господарювання можливо при аналізі його взаємодії із ВВП, обсягами реалізації товарів та послуг, індексом споживчих цін, індексом цін виробників та курсом національної валюти. Умовно їх можна поділити на дві групи (рис. 7.1):

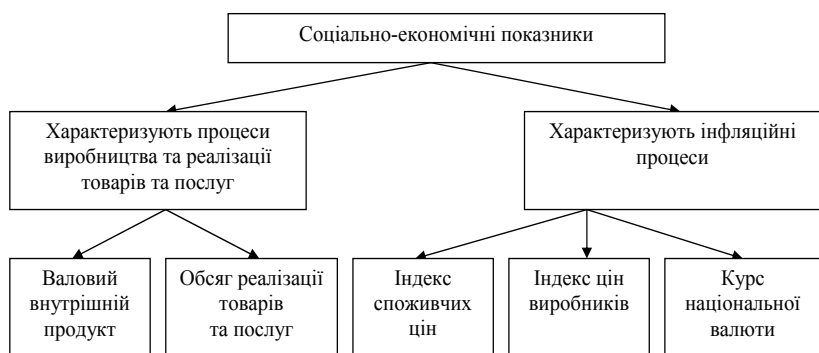


Рис. 7.1. Система основних соціально-економічних показників країни

Пропонуємо розглянути взаємозв'язок розміру наданих банками кредитів із номінальним розміром ВВП України поквартально за період з 2006 по 2011 рр. (рис. 7.2).

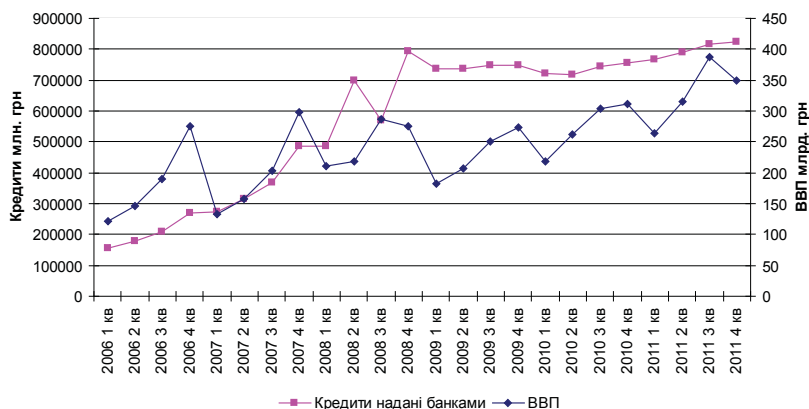


Рис. 7.2. Динаміка обсягів наданих банками кредитів та обсягів поквартального ВВП в Україні за період 2006–2011 рр.



Аналізуючи графік, можна дійти висновку, що динаміка обсягів наданих банками кредитів у національну економіку мала суттєвий зв'язок із розміром номінального ВВП лише до 4 кварталу 2008 р., тобто до настання економічної кризи.

Починаючи із січня 2009 р., суттєвого збільшення розміру наданих кредитів не спостерігалось, хоча ВВП країни продовжував змінюватись з такою самою динамікою, як і в докризові періоди. Таку особливість у поведінці цих показників можна пояснити з фундаментальної точки зору. Так, у докризовому періоді динаміка обсягів кредитування була циклічною та так само, як і розміри ВВП, залежала від пори року, тобто мала сезонний характер (рис. 7.2). З 2009 р., у період кризового апогея, динаміка банківського кредитування змінилась у силу багатьох факторів, у першу чергу фінансових.

Динаміка розміру ВВП не може змінити циклічності в силу своєї природи. Класично поквартальні обсяги ВВП мають такі характеристики: суттєве зниження показника в 1-му та 2-му кварталах року із подальшим підйомом у 3-му та 4-му (рис. 7.2).

Для більш глибокого розуміння щільності взаємозв'язку між обсягами банківського кредитування та розмірами ВВП необхідно розрахувати коефіцієнти кореляції між цими показниками. Коефіцієнт кореляції вказує й на залежність одного фактору від іншого, і таким чином частково вказує на ступінь ризику зменшення розміру ВВП країни при зменшенні обсягів банківського кредитування.

Коефіцієнт кореляції показує тісноту залежності між двома рядами динаміки і може бути розрахований за формулою (1):

$$\rho_{X,Y} = \frac{\text{cov}(X,Y)}{\sigma_X * \sigma_Y} \quad (1)$$

де  $\sigma_X, \sigma_Y$  — стандартні відхилення значень обсягів кредитування та розміру номінального ВВП поквартально відповідно;

X, Y — відповідні значення обсягів банківського кредитування та розмірів номінального ВВП.

Коваріація змінних X та Y представлена залежністю (2):

$$\text{cov}(X,Y) = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (Xi - \bar{X})(Yi - \bar{Y}) \quad (2)$$

Стандартне відхилення показує, наскільки широкий розрив між значеннями конкретного спостереження та середнім значенням ряду, і обчислюється за формулою (3):

$$\sigma_P = \sqrt{\frac{1}{n-1} * \sum_{i=1}^n (P_i - \bar{P})^2} \quad (3)$$

де P — значення X або Y відповідно.

Найчастіше в процесі аналізу використовують показник  $\beta$  (бета). Для розмірів ВВП  $\beta$  розраховується як відношення коваріації розмірів номінального ВВП та обсягів банківського кредитування до дисперсії обсягів банківського кредитування (4):

$$\beta = \frac{\text{cov}(X, Y)}{\sigma_X^2} \quad (4)$$

де  $\text{cov}_{X, Y}$  — коваріація номінального ВВП  $Y$  та обсягів банківського кредитування  $X$ ;

$\sigma_X^2$  — дисперсія обсягів банківського кредитування.

За економічним змістом  $\beta$  — коефіцієнт, що показує, наскільки відсотків зміниться значення розміру номінального ВВП при зміні обсягів банківського кредитування на 1 % [7].

Дані для розрахунку показників наведені в табл. 7.1.

Таблиця 7.1

**Динаміка обсягів наданих банками кредитів та обсягів поквартального ВВП в Україні за період 2006–2011 рр.**

Період	Кредити, надані банками (млрд грн)	Номінальний ВВП поквартально (млрд грн)
2006 1 кв.	157	121
2006 2 кв.	179	146
2006 3 кв.	209	190
2006 4 кв.	269	276
2007 1 кв.	273	132
2007 2 кв.	317	158
2007 3 кв.	370	203
2007 4 кв.	485	298
2008 1 кв.	485	210
2008 2 кв.	697	219
2008 3 кв.	570	286
2008 4 кв.	792	276
2009 1 кв.	738	183
2009 2 кв.	735	207
2009 3 кв.	748	251
2009 4 кв.	747	274
2010 1 кв.	721	218
2010 2 кв.	720	262
2010 3 кв.	744	304
2010 4 кв.	755	311
2011 1 кв.	768	264
2011 2 кв.	790	316
2011 3 кв.	816	388
2011 4 кв.	825	349

Складено автором за даними [www.bank.gov.ua, www.ukrstat.gov.ua]



Після проведення обчислень показників взаємозв'язку та впливу банківського кредитування на номінальні обсяги ВВП за формулами 1, 2, 3, 4 було отримано такі результати (табл. 7.2).

Таблиця 7.2

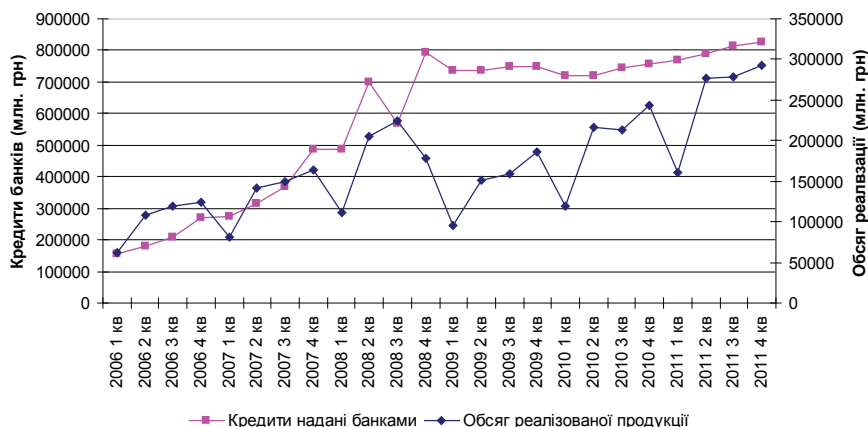
**Показники взаємозв'язку між обсягами банківського кредитування та номінальними розмірами ВВП за період 2006–2011 рр.**

Показник	Значення
Кореляція	0,69444517
Коваріація	10765,63194
Ст. відхилення ВВП	69,2330134
Ст. відхилення кредити	233,6532021
Дисперсія кредити	54593,81884
$\beta$	0,19719507

Основними показниками необхідними для здійснення фундаментального аналізу є кореляція та показник  $\beta$ . Значення кореляції 0,694 свідчить про те, що більш ніж у 69 % випадків зміна обсягів банківського кредитування призводить до відповідних змін у розмірах ВВП, а вже характер цих змін можна оцінити за допомогою показника  $\beta$ , який, судячи з табл. 7.2, свідчить про те, що при зміні обсягів банківського кредитування на 1 % розміри номінального ВВП змінюються майже на 0,2 %. Такі показники свідчать про наявність помірного впливу обсягів наданих банками кредитів в економіку країни на розміри номінального ВВП.

Ще одним з основних показників соціально-економічного розвитку країни є обсяг реалізованих товарів та послуг. Дослідження впливу банківського кредитування на торгівлю в країні дозволяє оцінити ефективність існуючих процентних ставок, доцільність державної політики в банківській сфері та політики НБУ. Банківське кредитування, безумовно, стимулює товарообіг в Україні, забезпечуючи додатковими коштами сектори, які цього потребують.

Динаміка обсягів банківського кредитування та обсягів реалізованих товарів та послуг зображена на рис. 7.3.



**Рис. 7.3. Динаміка обсягів банківського кредитування та обсягів реалізації товарів та послуг в Україні за період 2006–2011 рр.**

З рис. 7.3 можна зробити висновок, що суттєвий зв'язок у динаміці показників спостерігався до 4 кварталу 2008 р., тобто до настання економічної кризи. Після 2008 р. показник обсягів реалізації товарів та послуг не втратив своєї циклічності (хоча його номінальні значення значно зменшились), на відміну від показника банківського кредитування.

Для визначення щільності взаємозв'язку між обсягами банківського кредитування та обсягами реалізованих товарів та послуг розрахуємо коефіцієнт кореляції та показник  $\beta$ . Дані для розрахунку наведені в табл. 7.3.

Після проведення обчислень за формулами 1, 2, 3, 4 було отримано такі результати (табл. 7.4).

Значення кореляції 0,688 свідчить про те, що більш ніж у 68 % випадків зміна обсягів банківського кредитування призводить до відповідних змін в обсягах реалізованих товарів та послуг, а вже характер цих змін можна оцінити за допомогою показника  $\beta$ , який, судячи з табл. 7.4, свідчить про те, що при зміні обсягів банківського кредитування на 1 % обсяги реалізованих товарів та послуг змінюються на 0,17 %. Такі показники свідчать про наявність помірного впливу

Таблиця 7.3

**Динаміка обсягів банківського кредитування та обсяги реалізації товарів та послуг за період 2006–2011 рр.**

Період	Кредити, надані банками (млн грн)	Обсяг реалізованої продукції (млн грн)
2006 1 кв.	156554,3	62064,4
2006 2 кв.	179278,6	108329,4
2006 3 кв.	209302,9	118523,6
2006 4 кв.	269293,5	124165,5
2007 1 кв.	273122,8	81845,7
2007 2 кв.	316930,8	142318,7
2007 3 кв.	369845,3	149480,6
2007 4 кв.	485368	163735,6
2008 1 кв.	484874,5	112092,6
2008 2 кв.	698685,1	205396,8
2008 3 кв.	570394,9	223667,3
2008 4 кв.	792244	177784,3
2009 1 кв.	737913,2	95 119,3
2009 2 кв.	735094,6	151 214,9
2009 3 кв.	747775,5	159 505,9
2009 4 кв.	747347,8	186 125,3
2010 1 кв.	720948,8	119754,3
2010 2 кв.	719569,9	215714,1
2010 3 кв.	744082,4	213781
2010 4 кв.	755030,4	243649,7
2011 1 кв.	768065,9	160117,3
2011 2 кв.	789549,4	276410,4
2011 3 кв.	815913,9	278844,2
2011 4 кв.	825319,7	292941,3

Складено автором за даними [www.bank.gov.ua, www.ukrstat.gov.ua]





Таблиця 7.4

**Показники взаємозв'язку між обсягами банківського кредитування та обсягами реалізованих товарів та послуг за період 2006–2011 рр.**

Показник	Значення
Кореляція	0,688125335
Коваріація	9819640568
Ст. відхилення обсяги реалізації	63726,35576
Ст. відхилення кредити	233664,3005
Дисперсія кредити	54599005325
$\beta$	0,179850173

обсягів наданих банками кредитів в економіку країни на обсяги реалізації, але є меншими за вплив, який банківське кредитування здійснює на розміри ВВП.

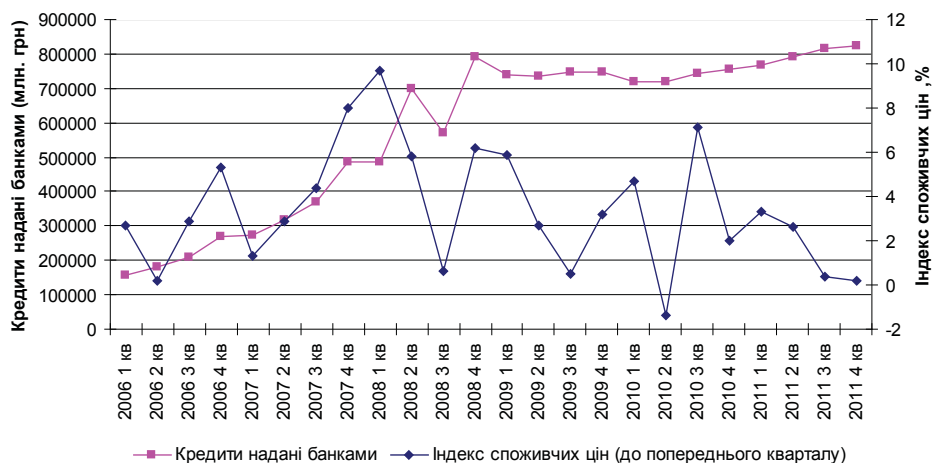
Банківське кредитування є потужним інструментом у подоланні інфляційних процесів країни. Відповідно до чинної законодавчо-нормативної бази основною метою грошово-кредитної політики є утримання стабільності національної грошової одиниці як важливої передумови фінансової і макроекономічної рівноваги та сталого соціально-економічного розвитку країни. Досягнення цієї мети базується на виконанні прогнозних показників монетарної сфери, які спрямовані на здійснення за допомогою інструментів грошово-кредитної політики регулювання грошового обігу та кредитування економіки з метою забезпечення стабільності грошової одиниці як основної мети грошово-кредитної політики Національного банку України. Такими змінними індикаторами фінансової сфери до 2006 р. були індекс споживчих цін, монетарна база, грошова маса та обмінний курс гривні до долара США [5].

Ефективне управління обліковою ставкою НБУ дозволяє підтримувати курс національної валюти та знижувати негативні наслідки інфляції. Показником, що дає можливість оцінити інфляційну динаміку з мінімізацією ефектів шоків пропозиції, сезонних коливань окремих продуктів та адміністративного регулювання цін, є базовий індекс споживчих цін.

Динаміка обсягів банківського кредитування та індексу споживчих цін наведена на рис. 7.4.

Співвідношення динаміки обсягу наданих кредитів та індексу споживчих цін дуже схоже зі співвідношенням із динамікою ВВП та обсягу реалізованих товарів та послуг.

З рис. 7.4 можна побачити, що до 4 кварталу 2008 р., спостерігався тісний взаємозв'язок між цими показниками. Ситуація змінилася з січня 2009 р. Наповнення кредитних портфелів банків залишалось майже незмінним в силу неможливості їх подальшого збільшення у кризовий період, з одного боку, та неможливості їх різкого зменшення (кредити мають строковість, та навіть багато з кредитів, за якими підійшли строки погашення, не було погашено через погіршення фінансового стану позичальників) з іншого боку. У цей час динаміка індексу споживчих цін не змінила свого циклічного характеру. Хоча навіть у такій ситуації вплив банківського кредитування можна вбачати у тому факті, що за відсутності приросту банківського кредитування природно спостерігається невеликий дефіцит коштів в економіці країни, що сповільнює інфляцію та, відповідно, зменшує індекс споживчих цін, що можна спостерігати у 2009 р. на рис. 7.4.



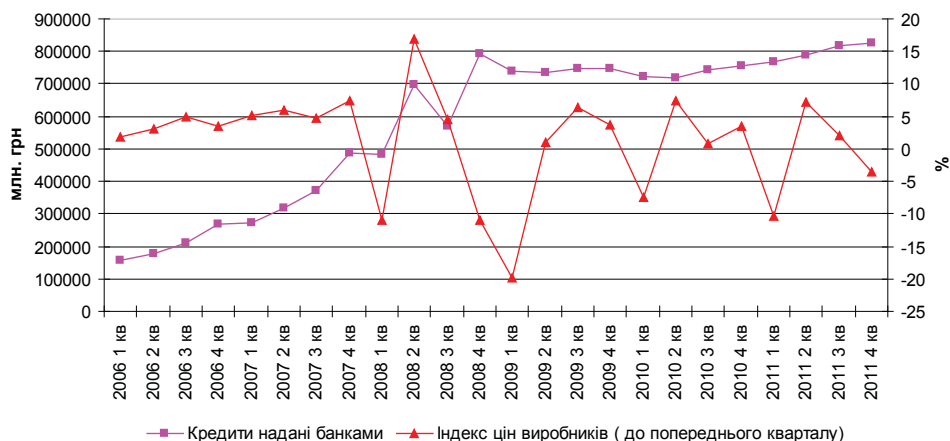
**Рис. 7.4.** Динаміка обсягів банківського кредитування та значень індексу споживчих цін відносно попереднього кварталу за період 2006–2011 рр.

Для визначення щільності взаємозв'язку між обсягами банківського кредитування та індексом споживчих цін розрахуємо коефіцієнт кореляції та показник  $\beta$ . Дані для розрахунку наведено в табл. 7.5.

Після проведення обчислень за формулами 1, 2, 3, 4 було отримано такі результати (табл. 7.6).

Значення кореляції – 0,265 свідчить про те, що у 26 % випадків зміна обсягів банківського кредитування призводить до протилежних змін в індексі споживчих цін, таким чином збільшення обсягів банківського кредитування зменшує інфляційні процеси, хоча й не суттєво, про що й свідчить показник  $\beta$ , який, судячи з табл. 7.6, є мізерним.

Для більш глибокого розуміння впливу банківського кредитування на інфляційні процеси в Україні необхідно дослідити його взаємозв'язок з індексом цін виробників. Динаміка цих показників за період з 2006 до 2011 рр. зображена на рис. 7.5.



**Рис. 7.5.** Динаміка обсягів банківського кредитування та значень індексу цін виробників відносно попереднього кварталу за період 2006–2011 рр.



Таблиця 7.5

**Динаміка обсягів банківського кредитування, індексу споживчих цін та індексу цін виробників за період 2006–2011 рр.**

Період	Кредити, надані банками	Індекс споживчих цін (до попереднього кварталу)	Індекс цін виробників (до попереднього кварталу)
2006 1 кв.	156554,3	2,7	1,9
2006 2 кв.	179278,6	0,2	3,1
2006 3 кв.	209302,9	2,9	5
2006 4 кв.	269293,5	5,3	3,4
2007 1 кв.	273122,8	1,3	5,1
2007 2 кв.	316930,8	2,9	5,9
2007 3 кв.	369845,3	4,4	4,8
2007 4 кв.	485368	8	7,5
2008 1 кв.	484874,5	9,7	– 10,9
2008 2 кв.	698685,1	5,8	17
2008 3 кв.	570394,9	0,6	4,6
2008 4 кв.	792244	6,2	– 11
2009 1 кв.	737913,2	5,9	– 19,9
2009 2 кв.	735094,6	2,7	1,1
2009 3 кв.	747775,5	0,5	6,4
2009 4 кв.	747347,8	3,2	3,7
2010 1 кв.	720948,8	4,7	– 7,4
2010 2 кв.	719569,9	– 1,4	7,4
2010 3 кв.	744082,4	7,1	0,9
2010 4 кв.	755030,4	2	3,5
2011 1 кв.	768065,9	3,3	– 10,3
2011 2 кв.	789549,4	2,6	7,2
2011 3 кв.	815913,9	0,4	2,1
2011 4 кв.	825319,7	0,2	– 3,5

Складено автором за даними [www.bank.gov.ua, www.ukrstat.gov.ua]

Таблиця 7.6

**Показники взаємозв'язку між обсягами банківського кредитування та індексом споживчих цін за період 2006–2011 рр.**

Показник	Значення
Кореляція	– 0,264652902
Коваріація	– 880659,7952
Ст. відхилення індекс споживчих цін	14,86012798
Ст. відхилення кредити	233664,3005
Дисперсія кредити	54599005325
$\beta$	– 1,61296E-05

Досить щільний взаємозв'язок спостерігається до 4 кварталу 2008 р. і характерно зменшується з січня 2009 р. Розрахуємо коефіцієнт кореляції та показник  $\beta$ . Дані для розрахунку наведено в табл. 7.5.

Після проведення обчислень за формулами 1, 2, 3, 4 було отримано такі результати (табл. 7.7).

Не зважаючи на низький показник кореляції, який свідчить про те, що лише у 31 % випадків спостерігається взаємозв'язок, показник  $\beta$  значно більший, ніж у випадку з індексом споживчих цін. При збільшенні обсягів кредитування на 1 % індекс цін виробників збільшується на 0,16 %.

Аналізуючи взаємозв'язок між інфляцією та банківським кредитуванням, особливу увагу необхідно звернути на вплив останнього на курс національної валюти — гривні. Динаміка курсу валют є надійним показником ефективності політики НБУ у сфері грошово-кредитних відносин.

Здійснюючи коригування облікової ставки НБУ, впливає безпосередньо на процентні ставки за банківськими кредитами та сприяє таким чином збільшенню або зменшенню обсягів кредитування та/або укріпленню позицій національної валюти. Таким чином фундаментальний зв'язок між обсягами банківського кредитування та курсом національної валюти досить вагомий. Особливу увагу необхідно звернути й на те, в якій саме валюті здійснюється кредитування. Надмірний попит у кредитах в іноземній валюті сприятиме зменшенню вартості гривні, в цій ситуації збільшення обсягів кредитування негативно впливати не курс національної валюти.

Динаміку обсягів банківського кредитування та курсу гривня/долар США зображено на рис. 7.6.

Аналізуючи рис. 7.6, можна зробити висновок про наявність тісного взаємозв'язку між показниками в усі періоди. Особливим є лише період з 1 кварталу 2006 р. по 1 квартал 2008 р., коли курс долара США до гривні стримувався НБУ, врахуємо це під час здійснення розрахунку коефіцієнта кореляції та показника  $\beta$  для обсягу кредитування і курсу валюти. Дані для розрахунку наведено в табл. 7.8.

Після проведення обчислень за формулами 1, 2, 3, 4 було отримано такі результати (табл. 7.9).

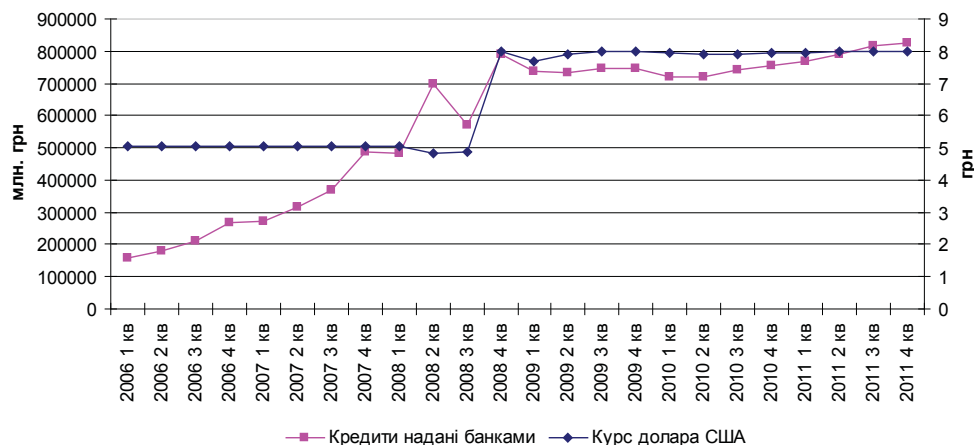


Рис. 7.6. Динаміка обсягів банківського кредитування та курсу гривня/долар США за період 2006–2011 рр.



Таблиця 7.7

**Показники взаємозв'язку між обсягами банківського кредитування  
та індексом цін виробників за період 2006–2011 рр.**

Показник	Значення
Кореляція	0,31243627
Коваріація	35,41524832
Ст. відхилення індекс споживчих цін	7,95957176
Ст. відхилення кредити	14,86012798
Дисперсія кредити	220,8234035
$\beta$	0,160378147

Таблиця 7.8

**Динаміка обсягів банківського кредитування та курсу гривня/долар США  
за період 2006–2011 рр.**

Період	Кредити, надані банками (млрд грн)	Курс долара США (грн)
2006 1 кв.	156,5543	5,05
2006 2 кв.	179,2786	5,05
2006 3 кв.	209,3029	5,05
2006 4 кв.	269,2935	5,05
2007 1 кв.	273,1228	5,05
2007 2 кв.	316,9308	5,05
2007 3 кв.	369,8453	5,05
2007 4 кв.	485,368	5,05
2008 1 кв.	484,8745	5,05
2008 2 кв.	698,6851	4,85
2008 3 кв.	570,3949	4,86
2008 4 кв.	792,244	8,01
2009 1 кв.	737,9132	7,7
2009 2 кв.	735,0946	7,91
2009 3 кв.	747,7755	8,01
2009 4 кв.	747,3478	7,99
2010 1 кв.	720,9488	7,93
2010 2 кв.	719,5699	7,91
2010 3 кв.	744,0824	7,91
2010 4 кв.	755,0304	7,96
2011 1 кв.	768,0659	7,96
2011 2 кв.	789,5494	7,97
2011 3 кв.	815,9139	7,97
2011 4 кв.	825,3197	7,99

Складено автором за даними [www.bank.gov.ua]

Значення кореляції 0,851 свідчить про те, що більш ніж у 85 % випадків зміна обсягів банківського кредитування призводить до відповідних змін курсу гривня/долар США, а вже характер цих змін можна оцінити за допомогою показника  $\beta$ , який, судячи з табл. 7.9, свідчить про те, що при зміні обсягів банківського кредитування на 1 % курс національної валюти змінюються всього на 0,005 %, що можна пояснити тим, що більш ніж половину періоду дослідження курс

національної валюти стримувався НБУ. Такі показники свідчать про наявність невеликого впливу обсягів наданих банками кредитів в економіку країни на курс валюти, але підтверджують про одну спрямованість цих показників.

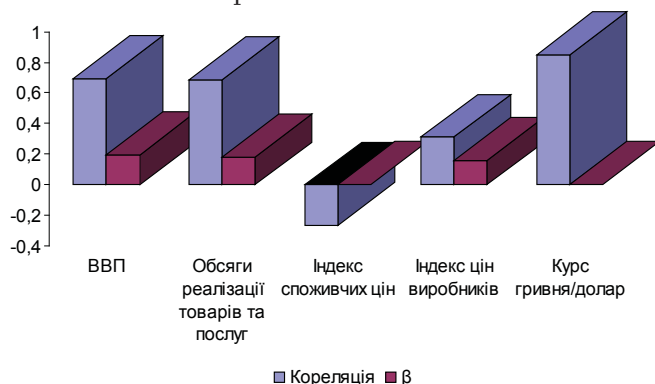
Таблиця 7.9

**Показники взаємозв'язку між обсягами банківського кредитування та курсом гривня/долар США за період 2006–2011 рр.**

Показник	Значення
Кореляція	0,851289376
Коваріація	284,232458
Ст. відхилення курс валют	1,491033831
Ст. відхилення кредити	233,6643005
Дисперсія кредити	54599,00532
$\beta$	0,005205818

Результати проведеного аналізу продемонстрували наявність помірного впливу обсягів банківського кредитування на основні соціально-економічні показники. Тісний взаємозв'язок між банківським сектором та реальними сферами економіки говорять про розвиненість існуючої сьогодні банківської системи та ефективність роботи банківського посередництва на ринку фінансових послуг України. Наявні проблеми у державному регулюванні та недостатній обсяг іноземних інвестицій, безумовно, створюють низку проблем як у сфері фінансового посередництва та і в соціально-економічному житті всієї країни, але вітчизняний фінансовий ринок стоїть на шляху їх вирішення.

Визначаючи роль банку як суб'єкта господарювання у перерозподілі ресурсів, необхідно здійснити порівняння ступеня його взаємозв'язку з показниками соціально-економічного стану в країні (рис. 7.7). Таке порівняння дозволить визначити характер впливу обсягів банківського кредитування на економіку в країні та дійти висновку про необхідність сприяння збільшенню його обсягів чи навпаки їх скорочення.



**Рис. 7.7. Вплив банківського кредитування на основні соціально-економічні показники розвитку країни**

Результати дослідження показали, що, здійснюючи свою основну функцію в якості суб'єкта господарювання, банки більш суттєво впливають на виробництво та реалізацію товарів та послуг, ніж на інфляційні процеси. Таким чи-



ном можна говорити про те, що темпи виробництва випереджатимуть темпи інфляції при збільшенні банками кредитування за наявних економічних умов. У цій економічній ситуації НБУ необхідно поглиблювати політику поточного регулювання банківської системи, тим самим стимулюючи розрив між темпами виробництва і реалізації та інфляцією.

Ефективний перерозподіл коштів в Україні завдяки саме банківському посередництву сприятиме відновленню національної економіки насамперед у сфері виробництва. Надходження капіталу забезпечить відновлення основних фондів підприємств, переоснащення устаткування, розвитку інноваційних технологій тощо. Здійснюючи ефективне управління обліковою ставкою, НБУ впливає на обсяги кредитування в Україні, тим самим стимулюючи процеси оздоровлення економіки після кризи. Комерційні банки як суб'єкти господарювання, виконуючи роль основних фінансових посередників сьогодні, повністю забезпечують функціонування майже всіх фінансових потоків, тож їх вплив на розвиток національної економіки, який насамперед виражається у здійсненні кредитування, є найсуттєвішим, а фінансовий потенціал дуже великим.

### **Фінансовий потенціал інвестиційних фондів як суб'єктів господарювання**

Фондовий ринок є доволі динамічною та піддатливою до змін ланкою економіки, що реагує на всі соціальні, політичні та економічні події в суспільстві. Кожна подія всіх фундаментальних факторів відображається на вартості фондових активів, та, як результат, незмінно впливає на вартість капіталу фінансових та промислових структур. Динаміку розвитку тієї чи іншої галузі можна простежити за допомогою створення та постійного розрахунку промислових індексів або за допомогою відстеження вартості активів спеціалізованих інвестиційних фондів.

Ринок спільного інвестування завдяки своїй високій дохідності, перевагам в оподаткуванні, зниженні ризиків за рахунок диверсифікації активів та професійному управлінню інвестиційними ресурсами набув значного розвитку в міжнародному фінансовому просторі, що дозволило провідним країнам світу за рахунок цих інституцій мобілізувати внутрішні ресурси для активізації інвестиційного процесу [2].

Інститути спільного інвестування (ICI) в економіці провідних країн світу відіграють чи не найважливішу роль у залученні та трансформації заощаджень населення. Більше того, ці інституції є основою оптимальної організації та діяльності страхових та пенсійних програм. В Україні існує і надалі все частіше проявлятиметься проблема соціального страхування населення та необхідність організації механізмів акумулювання та вкладення в реальний сектор заощаджень громадян. Звідси й маємо перспективний потенціал розвитку ICI, що можуть розв'язати такі проблеми одночасно [1].

Останнім часом проблема створення інститутів спільного інвестування набуває особливої актуальності, що обумовлено, по-перше, необхідністю подальшого розвитку фондового ринку України, і, по-друге, створенням можливостей для розміщення вільних коштів у фінансові інструменти. Тому інститути спільного інвестування мають великий фінансовий потенціал. Проте сьогодні існує низка проблем, пов'язаних із розвитком інфраструктури фондового ринку, обізнаності населення, доволі невеликою часткою інститутів спільного



інвестування на ринку цінних паперів. Відповідно, маючи теоретично досить великий потенціал у перерозподілі фінансових коштів, інститути спільного інвестування не мають необхідного підґрунтя в Україні.

Доцільним є створення ІСІ зі спеціалізованим напрямком. Цінні папери, що входять до складу активів такого ІСІ, можуть бути випущені підприємствами визначеної галузі, регіону, рівня прибутковості, вартості активів тощо залежно від стратегії КУА ІСІ.

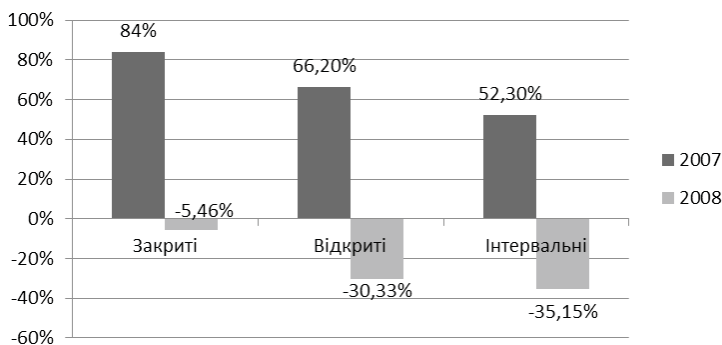


Рис. 7.8. Середня доходність інвестиційних фондів у 2007–2008 рр.

Вплив фінансової кризи на ринок спільного інвестування проявився, перш за все, в результаті його зв'язку з фондовим ринком та банківською системою. Інститути спільного інвестування зазнали значних втрат в період кризи, а саме спостерігалось глибоке падіння доходності ІСІ, особливо у порівнянні з доходністю, яка була зафіксована в 2007 р. [2].

З аналізу представленої діаграми можна зробити висновок, що в 2007 р. найвищу середню доходність мали закриті інвестиційні фонди і в період фінансової кризи вони показали тенденцію до найменшого падіння — 5,46 % в порівнянні з середньою прибутковістю інтервальних фондів — 35,15 %. Проаналізувавши дані рис. 7.8, можна стверджувати, що в умовах кризи всі ІСІ намагаються позбавитись від цінних паперів та перевести активи в грошові кошти, це певною мірою вдається лише закритим фондам, які не мають зобов'язань щодо викупу своїх сертифікатів в інвесторів до закриття фонду [2].

Таблиця 7.10

### Результати діяльності ІСІ протягом 2008–2011 рр., млн грн

Вид ІСІ	Вартість активів інститутів спільного інвестування			
	2008	2009	2010	2011
<b>Корпоративні інвестиційні фонди</b>				
Диверсифіковані	1,79	41,14	42,9	43,11
Недиверсифіковані	16 042,17	18 613,06	28 185,47	36 034,13
Закриті	16 042,17	18 613,06	28 185,47	36 034,13
Інтервальні	1,79	41,14	42,9	43,11
Відкриті	-	-	-	-
Венчурні	12 227,90	13 679,75	21 557,90	27 854,55
<b>Пайові інвестиційні фонди</b>				
Диверсифіковані	553,66	744,23	1 846,82	1 720,42
Недиверсифіковані	49 404,94	62 867,23	78 192,36	94 326,88
Закриті	49 458,29	63 241,67	79 378,37	95 671,13
Інтервальні	191,87	215,12	228,65	145,49
Відкриті	308,43	154,67	432,17	230,68
Венчурні	48 944,70	62 181,16	77 707,46	93 713,37



На кінець 2011 р. загальна сума активів інститутів спільного інвестування становила 132,12 млрд грн, з яких 10,56 млрд грн становили активи невенчурних ІСІ. В цілому, у звітному році спостерігалась значна динаміка та збільшення активів майже всіх типів фондів. Незначним спадом інтересів інвесторів характеризувались лише відкриті та інтервальні Пайові інвестиційні фонди (ПІФи). Детально ця інформація наведена в табл. 7.10 [11].

Фінансування вітчизняної економіки в якості фінансового посередника ІСІ здійснюють, випускаючи нові цінні папери та залучаючи таким чином нові кошти інвесторів з подальшим їх перерозподілом. У табл. 7.11 наведена динаміка випуску цінних паперів протягом 2006 – 2011 рр.

З таблиці можна побачити суттєве збільшення долі ЦП випущених ІСІ протягом 2006 – 2011 рр., але таке збільшення відбувалось здебільшого за рахунок ЦП, випущених венчурними фондами. Лєвова частка випусків належить пайовим інвестиційним фондам.

Динаміка частки випущених ІСІ ЦП протягом 2006 – 2011 рр. наведена на рис. 7.9.

Таблиця 7.11

## Обсяги випуску цінних паперів в Україні протягом 2006–2011 рр. млрд грн

Показник	Рік					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
акції	43,54	50	46,83	82,9	40,59	35,3
облігації підприємств	22,07	44,48	28,45	9,43	9,49	16,58
облігації місцевих позик	0,08	0,16	0,97	0,38	0,39	0,4
опціони	0,02	0,03	0,03	0,03	0,25	0,09
інвестиційні сертифікати	16,61	31,12	65,37	42,5	36,6	26,6
акції ІФ	1,53	5,48	8,89	3,65	8,87	2,07
сертифікати ФОН	0,22	1,93	0	0	0	0
іпотечні облігації	0	0,05	0	0	0	0
Всього	84,07	133,25	150,54	138,89	96,19	81,04
Доля ЦП ІСІ	0,218389	0,289156	0,493291	0,332277	0,47271	0,353776

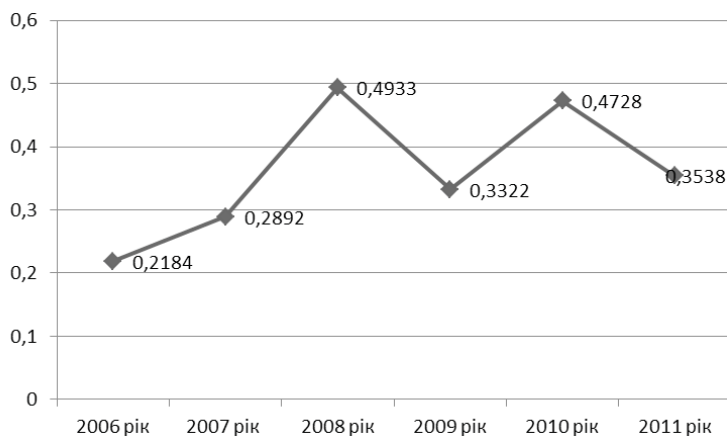


Рис. 7.9. Динаміка долі ЦП випущених ІСІ у 2006–2011 рр.

Рейтингування 20-ти перших інвестиційних фондів за вартістю чистих активів наведено в табл. 7.12.

У табл. 7.13 наведено рейтингування перших 20 КУА, в управлінні яких знаходяться пайові відкриті, інтервальні та корпоративні закриті інвестиційні фонди [12].

Таблиця 7.12

**Рейтингування відкритих та інтервальних інвестиційних фондів  
за вартістю чистих актив станом на 01.01.2012 р.**

№	Назва фонду	Назва КУА	Тип фонду	ВЧА на 01.01.2012	Доля ВЧА в управлінні
1	ОТП Класичний	ОТР Capital	Відкритий, Пайовий	61697816	20,65
2	КІНТО-Класичний	КІНТО	Відкритий, Пайовий	30108315	10,08
3	Платинум	Драгон Ессет Менеджмент	Інтервальний, Пайовий	18794561	6,29
4	Цитаделе Український Збалансований фонд	Citadele Asset Management Ukraine	Відкритий, Пайовий	16851251	5,64
5	Достаток	КІНТО	Інтервальний, Пайовий	15126042	5,06
6	КІНТО-Народний	КІНТО	Інтервальний, Пайовий	13647933	4,57
7	Райффайзен грошовий ринок	Райффайзен Аваль	Відкритий, Пайовий	13199677	4,42
8	ТАСК Український Капітал	ТАСК-ІНВЕСТ	Інтервальний, Пайовий	10153223	3,4
9	Цитаделе фонд Українських облігацій	Citadele Asset Management Ukraine	Відкритий, Пайовий	10017594	3,35
10	СЕБ фонд облігаційний	Фідо Інвестментс (СЕБ Е. М.)	Відкритий, Пайовий	9896006,6	3,31
11	Преміум-фонд Індексний	ПІОГЛОБАЛ Україна	Відкритий, Пайовий	6661548,2	2,23
12	КІНТО-Еквіті	КІНТО	Відкритий, Пайовий	6438812,1	2,16
13	ОТП Фонд Акцій	ОТР Capital	Відкритий, Пайовий	6019969,1	2,01
14	ВСЕ	Всесвіт	Відкритий, Пайовий	5308262,4	1,78
15	Дельта-фонд збалансований	Дельта-Капітал	Відкритий, Пайовий	4507612,1	1,51
16	Конкорд Перспектива	Конкорд Ессет Менеджмент	Інтервальний, Пайовий	4069357,9	1,36
17	СЕБ фонд українських акцій	Фідо Інвестментс (СЕБ Е. М.)	Відкритий, Пайовий	3938861,7	1,32
18	Альтус-Збалансований	АЛЬТУС. Управління інвестиційними фондами	Відкритий, Пайовий	3884870,7	1,3
19	Софієвський	Eavex Asset Management	Відкритий, Пайовий	3793775,5	1,27
20	Інвестиційний Капітал Збалансований	ICU, Інвестиційний капітал Україна	Інтервальний, Пайовий	3341156,6	1,1



Таблиця 7.13

**Рейтингування КУА за вартістю чистих активів відкритих та інтервальних фондів за результатами 2011 р.**

№	Назва КУА	ВЧА фондів КУА, млн грн	Доля ВЧА в управлінні	Кількість фондів
1	ОТР Capital	70,68	23,66	3
2	КІНТО	65,32	21,86	4
3	Citadele Asset Management Ukraine	26,87	8,99	2
4	Драгон Ессет Менеджмент	24,87	8,33	3
5	Райффайзен Аваль	16,98	5,68	3
6	Фідо Інвестменс (СЕБ Е. М.)	13,84	4,63	2
7	ТАСК-ІНВЕСТ	12,51	4,19	3
8	ПІОГЛОБАЛ Україна	9,08	3,04	2
9	Альгус. Управління інвестиційними фондами	7,49	2,51	3
10	Конкорд Ессет Менеджмент	7,29	2,44	3
11	Дельта-Капітал	6,85	2,29	2
12	Універ Менеджмент	5,77	1,93	5
13	Всесвіт	5,31	1,78	1
14	Eavex Asset Management	3,79	1,27	1
15	ICU Інвестиційний капітал Україна	3,34	1,12	1
16	УПІ Капітал	2,98	1,00	2
17	Всеукраїнська керуюча компанія	2,74	0,92	1
18	АРТ Капітал Менеджмент	2,67	0,89	3
19	Foyil Asset Management Ukraine	2,09	0,7	1
20	Трійка Діалог Україна	2,03	0,68	2

Для порівняння результатів діяльності ІСІ наведемо рейтингування 20 перших КУА за вартістю ВЧА у докризовому 2008 р. (табл. 7.14).

Порівнюючи показники з табл. 7.13, табл. 7.14 можна зробити висновок про зменшення вартості ВЧА фондів в управлінні КУА приблизно в 3,5 рази, що відбулося протягом кризового та посткризового періодів. Але, не зважаючи на економічні проблеми та труднощі, позиції лідерів майже не змінились. Так, дивлячись рейтинги 2007 та 2011 рр., можна виділити 3 найпривабливіших інвестиційних фонди для подальшого дослідження: «ОТП Класичний» (реєстрація 27.11.2007), «Платинум» (КУА «Драгон Ессет Менеджмент»), «Конкорд Перспектива».

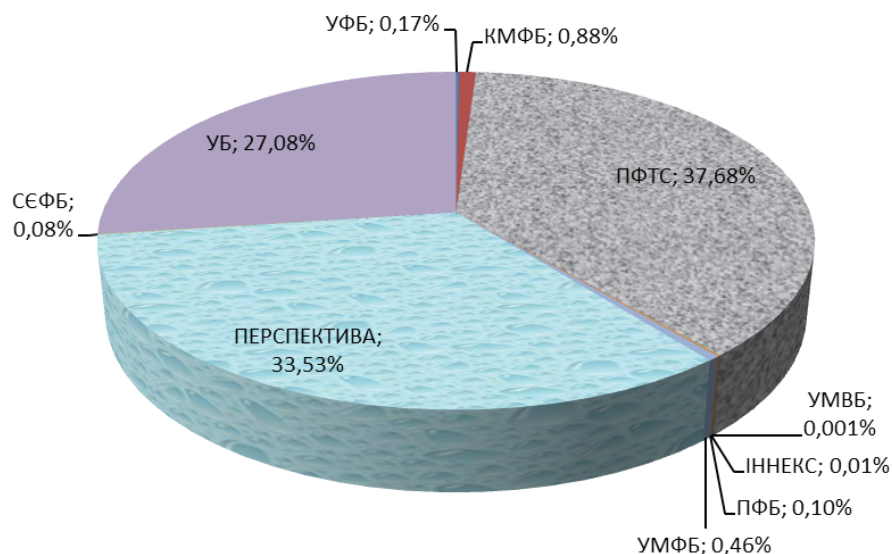
Дивлячись на те, що в силу наявності невеликих обсягів чистих активів інвестиційні фонди несуттєво впливають на основні макроекономічні чинники, доцільним є дослідити їх взаємозв'язок з основними біржовими індексами України.

Станом на 01.01.2012 організований фондовий ринок України мав такий розподіл за організаторами торгів (рис. 7.10).

Таблиця 7.14

**Рейтингування КУА за вартістю чистих активів відкритих та інтервальних фондів за результатами 2007 р.**

№	Назва КУА	ВЧА фондів КУА, млн грн	Доля ВЧА в управлінні	Кількість фондів
1	Citadele Asset Management Ukraine	264,31	34,73	2
2	КІНТО	174,93	22,98	3
3	Конкорд Ессет Менеджмент	60,65	7,97	1
4	Драгон Ессет Менеджмент	43,93	5,77	1
5	Альтус. Управління інвестиційними фондами	31,88	4,19	1
6	ТАСК-ІНВЕСТ	29,71	3,9	1
7	ПІОГЛОБАЛ Україна	27,65	3,63	1
8	Абсолют Ессет Менеджмент	24,01	3,16	1
9	Фідо Інвестменс (СЕБ Е. М.)	16,1	2,12	2
10	Всеукраїнська керуюча компанія	14,41	1,89	1
11	Foyil Asset Management Ukraine	12,43	1,63	1
12	Інеко-Інвест	11,91	1,56	2
13	Дельта-Капітал	11,87	1,56	2
14	АРТ Капітал Менеджмент	8,48	1,11	1
15	Менеджмент сервіс	7,22	0,95	1
16	Універ Менеджмент	5,76	0,76	2
17	Бонум Груп	4,17	0,55	1
18	Експерт Ессет Менеджмент	3,58	0,47	1
19	Автоальянс – ХХІ век	3,43	0,45	1
20	Співдружність Ессет Менеджмент	2,44	0,32	1



**Рис. 7.10. Розподіл організованого фондового ринку за біржами:**



Українська біржа, Українська фондова біржа, Київська Міжнародна Фондова Біржа, Перша Фондова Торговельна Система, Українська міжбанківська валютна біржа, Фондова біржа «ІННЕКС», Придніпровська фондова біржа, Українська міжнародна фондова біржа, Фондова біржа «Перспектива», Східно-Європейська фондова біржа [13 – 22].

З рис. 7.10 видно, що левову частку ринку, а саме 98,29 % поділяють між собою три організатори торгів, а саме УБ, ПФТС та «Перспектива». Варто зауважити, що значну частку ринку УБ та «Перспектива» зайняли не так давно, так, наприклад, наприкінці 2007 р. їх частки ринку складали 1,24 % – «Перспектива»; 87,54 % – ПФТС; УБ активно працює лише з 2009 р. та її частка складала 9,13 % [11].

Фондова біржа ПФТС та Українська біржа розраховують власні індекси PFTS та UX відповідно. В основу політики фондової біржі «Перспектива» не входить розрахунок власного індексу, який вони вважають недоцільним, зважаючи на факт існування в Україні вже великої кількості останніх [13]. Таким чином, для здійснення аналізу динаміки фондового ринку за період 2008 – 2011 рр. та вартості найпривабливіших інвестиційних фондів, на нашу думку, необхідно співставити значення поточних цін на інвестиційні сертифікати зазначених фондів та значення індексів UX та PFTS.

Динаміка доходності інвестиційних фондів також, як й інші фондові інструменти, тісно корелює з індексом ПФТС. На рис. 7.11 зображена динаміка вартості інвестиційних сертифікатів таких пайових фондів: «ОТП Класичний» (реєстрація 27.11.2007), «Платинум» (КУА «Драгон Ессет Менеджмент»), «Конкорд перспектива» протягом 2006 – 2011 рр. Графіки було побудовано на основі стандартизованих даних, що відображають лише динаміку, та не є показниками абсолютними. Абсолютні та розрахункові дані, на основі яких було побудовано графік, що зображено на рис. 7.11.

З рис. 7.11 можна побачити, що динаміка стандартизованих значень вартості паїв інвестиційних фондів «Платинум Драгон» та «ОТП Класичний» має щільний взаємозв'язок із динамікою індексу ПФТС, але така щільність спостерігається, лише у певному періоді, а саме до березня 2010 р. Починаючи з квітня 2010 р. динаміка вартості інвестиційного сертифікату ПФ «Платинум Драгон», ототожнюється із динамікою вартості сертифікатів ПФ «Конкорд Перспектива», а динаміка вартості інвестиційного ПФ «ОТП Класичний» досить слабко співвідноситься з іншими показниками. Таку тенденцію можна пояснити тим фактом, що, починаючи із 2010 р., суттєво зростає частка організованого фондового ринку біржі «Перспектива» та Української біржі. Причому, хоча динаміка індексу UX (індекс Української біржі) й співвідноситься з динамікою індексу ПФТС, але відмінності все ж таки існують. На рис. 7.12 наведена динаміка стандартизованих значень індексу UX та індексу ПФТС, з якого можна зробити висновок про тотожність їх динаміки. Однак, можна зробити спостереження про наявність запізнення у динаміці індексу UX порівняно з динамікою індексу ПФТС. Таким чином, при встановленні характеру взаємозв'язку між динамікою вартості інвестиційних фондів та динамікою фондового ринку можна цілком обмежитись стандартизованими значеннями індексу ПФТС.

На рис. 7.11 чітко простежується взаємопов'язаність вартості сертифікатів як з індексом ПФТС, так і між собою. Для здійснення розрахунку ступеня взаємозалежності доцільно використовувати коефіцієнт кореляції, який може показувати не лише ступінь залежності одного фактору від іншого, але й ступінь взаємозв'язку між двома рівноправними факторами (якими в цьому випадку є вартості сертифікатів різних ІСІ).

Використовуючи стандартизовані статистичні дані щодо динаміки вартості інвестиційного сертифікату фонду «ОТП Класичний» та індексу ПФТС, визначимо ступінь взаємозалежності. Коефіцієнт кореляції індексу ПФТС та вартості сертифікатів фонду «ОТП Класичний» дорівнює  $\approx 0,73$ , що свідчить про досить щільну взаємозалежність. Також коефіцієнт кореляції вартості сертифікатів фонду «Конкорд Перспектива» зі значенням індексу ПФТС  $\approx 0,61$ , що свідчить про помірний взаємозв'язок між факторами. Досить щільний зв'язок спостерігається між динамікою індексу ПФТС та динамікою вартості інвестиційного сертифікату «Платинум Драгон»  $\approx 0,81$ , але лише у період до 2010 р., з червня 2010 р. значення коефіцієнта кореляції коливаються у проміжку 0,47 – 0,68, тобто ступінь взаємозв'язку є невеликим. Причинами цього можуть бути протекціоністські дії з боку керівництва КУА фонду в бік зміцнення курсу інвестиційних сертифікатів, який до кінця 2011 р. коливався у межах 60 – 62,5 грн. Такий курс не є ринковим, але беручи до уваги місце, яке посідає фонд «Платинум Драгон» серед українських ІСІ, впливає на настрої потенційних інвесторів та на динаміку фондового ринку. Таким чином, можна дійти висновку про наявність суттєвого зв'язку між динамікою вартості інвестиційних сертифікатів вказаних ІСІ та індексу ПФТС лише у період до 2010 р. Рік 2010 та 2011 характеризуються наявністю помірного та слабкого взаємозв'язку між динамікою показників.

Для встановлення причини наявності несуттєвого зв'язку між інвестиційними фондами та загальною тенденцією фондового ринку варто звернути увагу на структурне наповнення індексного кошика біржі ПФТС та структуру активів ІСІ.

На рис. 7.13 наведена структура індексного кошику ПФТС станом на 2008 та 2011 рр.

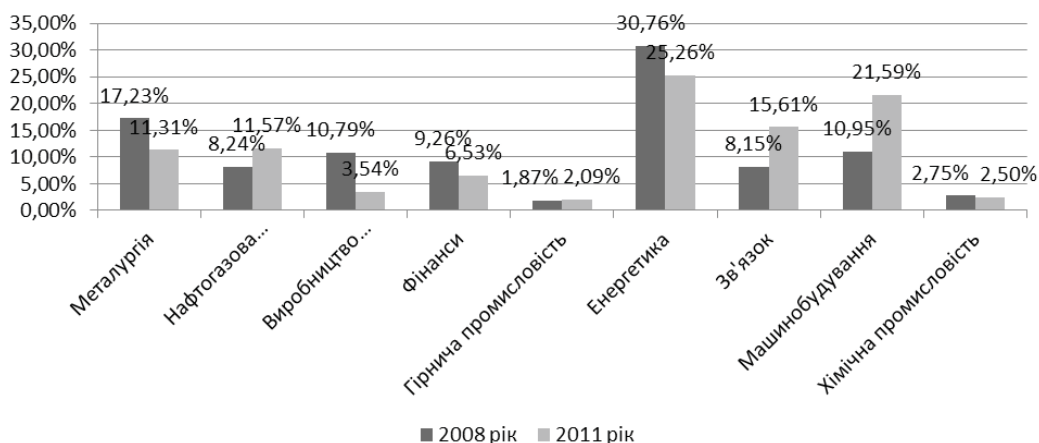


Рис. 7.13. Структура індексного кошику ПФТС станом на 2008 та 2011 рр.



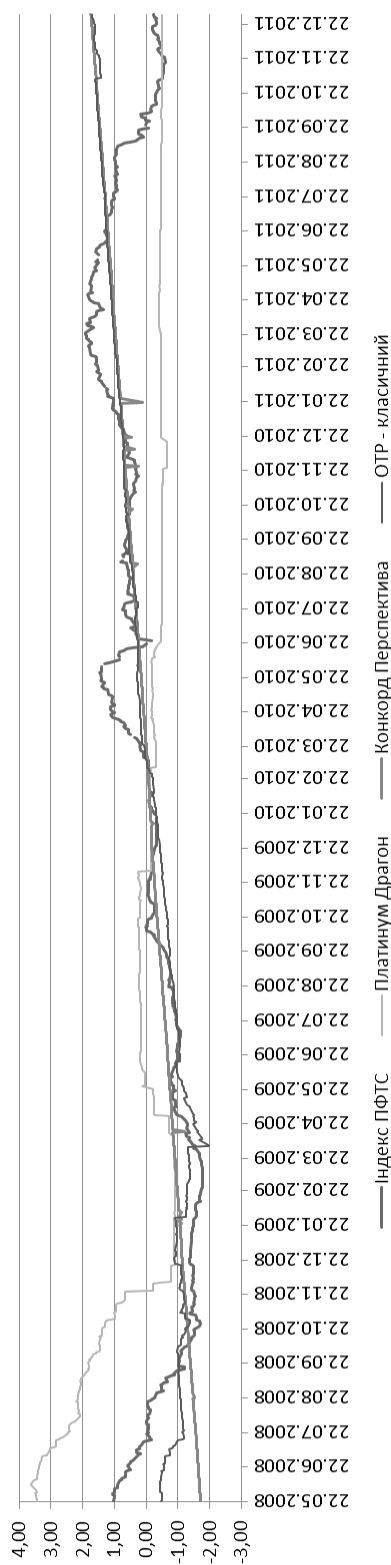


Рис. 7.11. Динаміка стандартизованих значень індексу ПФІС та вартості інвестиційних сертифікатів у 2008–2011 рр.

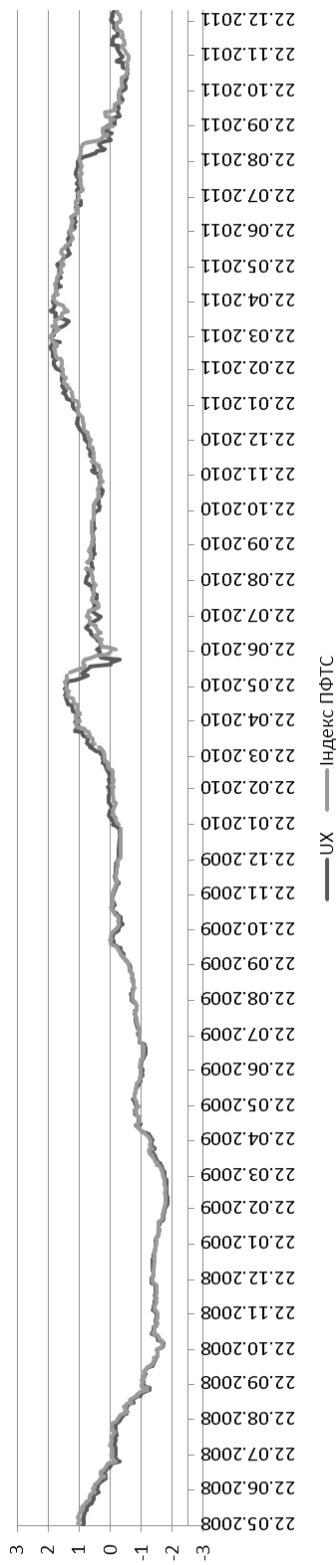


Рис. 7.12. Динаміка стандартизованих значень індексів ПФІС та UX у 2008–2011 рр.

Структура інвестиційного кошику за акціями індексу ПФТС та інвестиційних фондів у 2008 та 2011 рр. наведена в табл. 7.15.

Таблиця 7.15

**Структура інвестиційних кошиків за акціями ІСІ та індексу ПФТС**

Галузь	ПФТС		Платинум Драгон		Конкорд Перспектива		ОТП Класичний	
	2008	2011	2008	2011	2008	2011	2008	2011
Металургія	17,23 %	11,31 %	13,42 %	14,32 %	1,30 %	0 %	0 %	0 %
Нафтогазова промисловість	8,24 %	11,57 %	0 %	0 %	3,60 %	0 %	0 %	0 %
Виробництво промислового металу	10,79 %	3,54 %	0,90 %	7,67 %	0,80 %	0 %	0 %	0 %
Фінанси	9,26 %	6,53 %	12,91 %	4,85 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Гірнична промисловість	1,87 %	2,09 %	10,14 %	1,10 %	14,6 %	0 %	8,85 %	0 %
Енергетика	30,76 %	25,26 %	20,31 %	8,17 %	30,3 %	50 %	12,48 %	0 %
Зв'язок	8,15 %	15,61 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Машинобудування	10,95 %	21,59 %	17,33 %	60,20 %	36,9 %	0 %	46,18 %	0 %
Хімічна промисловість	2,75 %	2,50 %	19,29 %	0 %	12,5 %	0 %	10,24 %	0 %
Харчова промисловість	0 %	0 %	5,70 %	3,69 %	0 %	50, %	0 %	0 %
Роздрібна торгівля	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	21,82 %	0 %

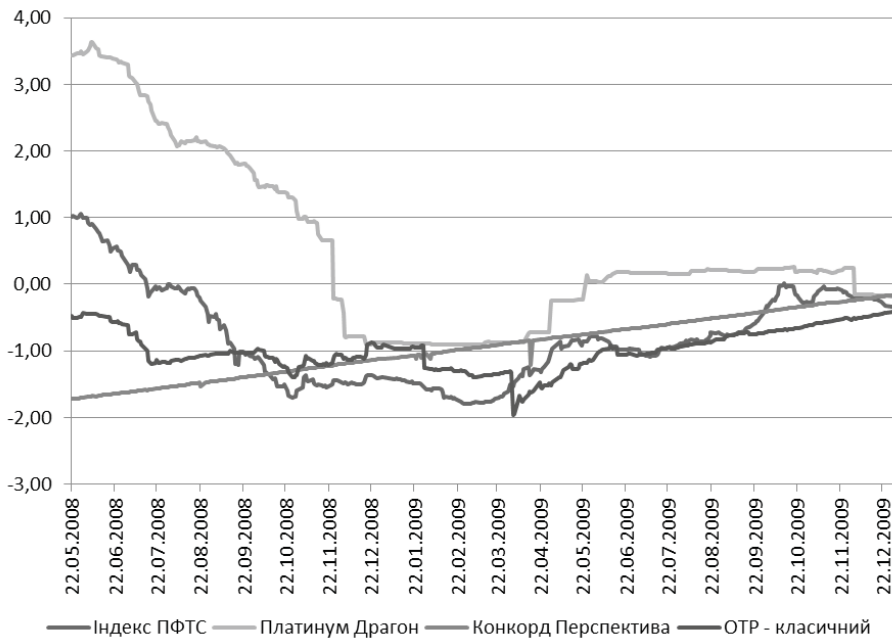
У табл. 7.15 наведена галузева структура інвестиційних фондів за акціями, які входять до складу їх портфеля. Однак варто зауважити, що якщо у 2008 р. доля акцій у портфелях фондів «Платинум Драгон», «Конкорд Перспектива» та «ОТП Класичний» складала відповідно 40,23 %, 58,2 % та 33,34 %, то на 2011 р., доля акцій фондів – 57 %, 0,2 %, та 0 %. Переважною долею активів фондів є муніципальні облігації, ОДВП, облігації підприємств, грошові кошти на депозитах та інші інвестиції.

Виходячи з вищевказаного, можна зробити висновок, що динаміка вартості інвестиційних сертифікатів ІСІ мала істотний взаємозв'язок із динамікою індексу ПФТС у період значного наповнення індексного кошика ІСІ акціями підприємств, і саме у період 2008 – 2009 рр. (рис. 7.14).

Виключенням у наведеній динаміці є динаміка вартості «Конкорд Перспектива», що можна пояснити постійною присутністю у складі його активів не менше 40 % облігацій підприємств, ОВДП та облігацій місцевих позик, які й забезпечують стабільне збільшення вартості активів фонду.

Однак, у динаміці вартості ІСІ та індексу ПФТС після 2010 р. теж є закономірний взаємозв'язок. Спочатку 2009 р. інвестиційні настрої були піднесені, що позитивно позначалось на динаміці фондового ринку.

Зростання фондового ринку у 2009 р. призвело до збільшення доходності ІСІ. Найбільшу середню доходність показали закриті невенчурні ІСІ – 99,9 %. На другому місці за доходністю – інтервальні ІСІ (34,2 %). Найгірші результати продемонстрували відкриті фонди (18,1 %), що менше доходності за гривневими депозитами (21,0 %). Здебільшого це обумовлено виходом інвесторів із фондів [4].



**Рис. 7.14. Динаміка стандартизованих значень вартості інвестиційних сертифікатів ІСІ та індексу ПФТС у 2008–2009 рр.**

Починаючи з 2010 р., із настанням економічної кризи обсяги торгів на організованому фондовому ринку суттєво зменшились, таким чином динаміку ринку підтримували здебільшого маркет-мейкери, тоді як динаміка вартості активів ІСІ мала ринковий характер. Таким чином, зменшення взаємозв'язку між динамікою фондового ринку України та вартістю інвестиційних сертифікатів ІСІ, з одного боку, пов'язано з істотними змінами у структурі активів фондів ІСІ, а з іншого, зі штучною підтримкою організованого фондового ринку України протягом 2009–2011 рр.

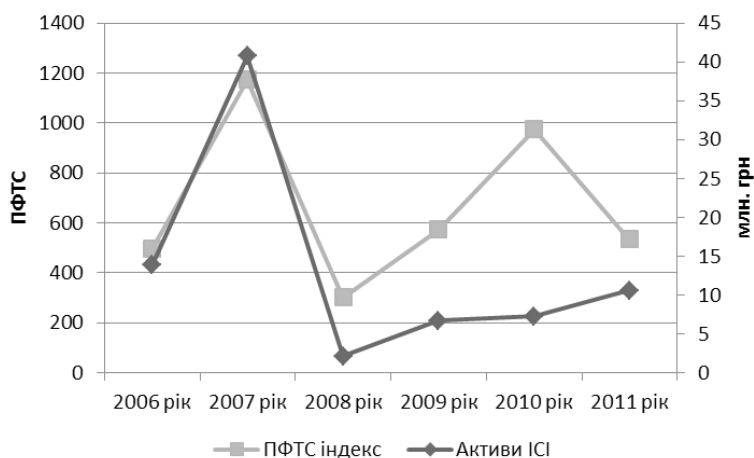
І хоча протягом 2010 р. український фондовий ринок демонструє одні з найвищих показників приросту у світі (так, індекси ПФТС і УБ за 8 місяців 2010 р. зросли на 42 %) [10], та спостерігається зростання дохідності публічних ІСІ (на 7,5 %), основний приток коштів інвестиційних фондів забезпечили фізичні особи, головним чином, стара клієнтська база або спекулянти. З огляду на це, учасники ринку не очікують подальшої позитивної динаміки притоку коштів до ІСІ, оскільки на спекулятивний приріст активів не варто розраховувати в довгостроковій перспективі [4].

Компанії з управління активами зменшують кількість публічних фондів та переорієнтовуються на фонди прямого інвестування та фонди грошового ринку. У зв'язку з подальшим зменшенням ліквідності підприємств у портфелях фондів з'являється більше акцій і зменшується кількість облігацій. Залишилося дочекатися позитивних змін у політичному середовищі, що призведе до ймовірного росту фондового ринку. Основною проблемою подальшого розвитку ринку послуг з управління активами є падіння довіри до фінансового

сектору внаслідок світової фінансової кризи. Разом з тим, відновлення довіри, зокрема до компаній з управління активами, має достатній потенціал для розвитку цього ринку, адже на сьогодні момент населення України акумулювало на руках від 30 до 50 млрд дол готівки, котрі поки що не інвестовані ані в банківську сферу, ані в операції на фондовому ринку. Підняти рівень довіри інвесторів до ринку з управління активами можливо лише за умов забезпечення більшої прозорості КУА (на сьогодні компанії з управління активами розкривають лише інформацію згідно з вимогами законодавства — за різними оцінками до 20–40 % — що, звичайно ж, замало для прийняття потенційним інвестором рішення про інвестування коштів в ІСІ), удосконалення стандартів розкриття інформації компаніями з управління активами. Іншою проблемою українського ринку з управління активами є те, що можливості КУА та ІСІ серйозно обмежені вимогами вітчизняного законодавства щодо диверсифікації вкладень [4].

Досліджуючи динаміку коштів, що акумулюють ІСІ в Україні, доцільно співставити їх (без урахування венчурних фондів) із динамікою фондових індексів (рис. 7.15).

З графіка на рис. 7.15 можна побачити, що збільшення вартості активів ІСІ співпадає зі збільшенням значення індексу ПФТС. Тобто загалом позитивна динаміка вартості активів ІСІ впливає на динаміку фондового ринку.



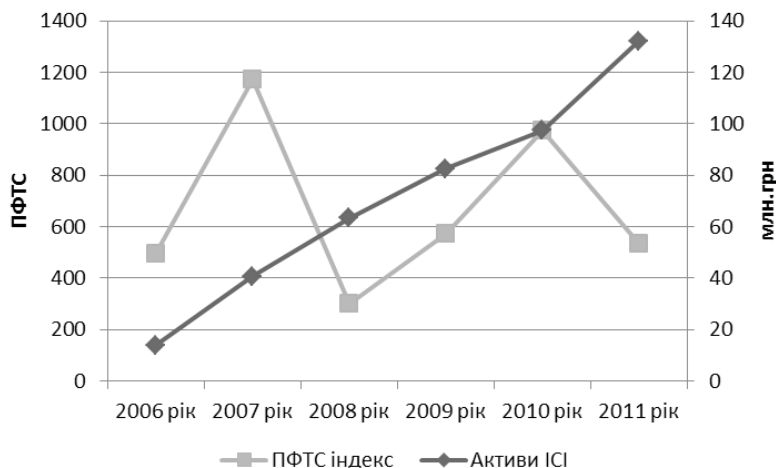
**Рис. 7.15. Динаміка вартості активів ІСІ (без урахування венчурних фондів) та динаміка індексу ПФТС у 2006–2011 рр.**

Варто зауважити, що майже протилежну залежність має динаміка вартості інвестиційних фондів з урахуванням венчурних фондів (рис. 16). Цей факт можна пояснити тим, що при зменшенні ділової активності фондового ринку та зменшенні вартості «ринкових» інструментів розвиток капіталів саме венчурних фондів набирає оберті.

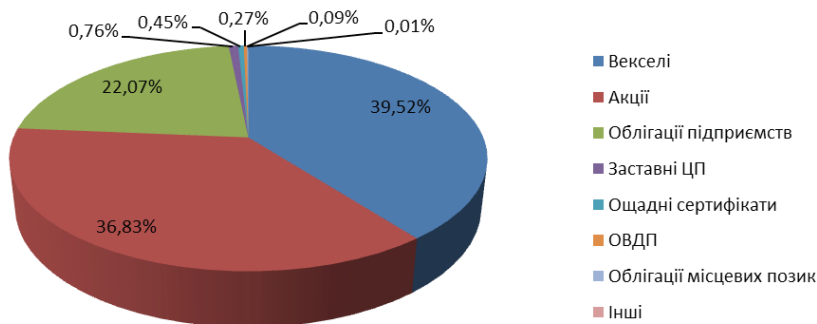
Структура активів ІСІ із врахуванням активів венчурних фондів станом на 31.12.2011 р. наведена на рис. 7.17.

З рис. 7.17 видно, що переважну частку активів складають векселі (39,2 %), акції (36,83 %) та облігації підприємств (22,07 %), однак така структура прита-

манна саме венчурним фондам. Типова структура відкритих та інтервальних диверсифікованих фондів для 2011 р. — перевага облігацій підприємств, ОВДП та облігацій місцевих позик як інструментів, що забезпечують стабільний дохід з низьким ризиком, особливо під час зменшення ділової активності фондового ринку, якою характеризується 2011 р.



**Рис. 7.16.** Динаміка вартості активів ІСІ (з урахуванням венчурних фондів) та динаміка індексу ПФТС у 2006–2011 рр.



**Рис. 7.17.** Структура активів ІСІ станом на 31.12.2011 р.

Інвестиційні фонди, зважаючи на проведений аналіз динамічного взаємовпливу розвитку ІСІ та фондового ринку України, — перспективний інструмент акумулювання фінансових ресурсів та їх подальшого вкладення в реальний сектор економіки, бо вони як суб'єкти господарювання мають великий фінансовий потенціал. Більше того, бажання все більшої кількості громадян оптимально організувати свої заощадження та необхідність отримати відповідний рівень фінансової стабільності розширюватиме коло потенційних інвесторів ІСІ [1].

Інвестиційні фонди здійснюють помірний вплив на ділову активність фондового ринку, на їх долю припадає близько половини всіх емітованих останніми роками в Україні ЦП. Дійсно, «ринковий» вплив на фондовий ринок країни здійснюють невенчурні інвестиційні фонди, частка яких складає не більше 3–5 %, такий вплив можна пояснити наявністю у складі їх активів ринкових



активів, динаміка вартості яких здійснює вагомий вплив на ринок цінних паперів. Венчурні фонди, як правило, обслуговують фінансування корпорацій та холдингів, їх цінні папери не є ринковими фінансовими інструментами, тому їх частка ринку, як правило, збільшується у періоди низької ділової активності фондового ринку. Між динамікою венчурних інвестиційних фондів та фондовими індексами немає прямого взаємозв'язку.

Здійснюючи аналіз характеру зв'язків фондового ринку та невенчурних інвестиційних фондів, необхідно звертати увагу не лише на динаміку обсягів активів та динаміку значень біржових індексів, але й на структуру індексного кошика та активів ІСІ. Схожість структур інвестиційного портфеля фонду та індексного кошика, з одного боку, пояснює ступінь взаємозв'язку, з іншого, — є суб'єктивним поясненням. Об'єктивно встановити високий ступінь взаємозв'язку між динамікою фондового ринку та інвестиційним фондом можливо лише за наявності суттєвих відмінностей у структурі інвестиційного портфеля ІСІ та індексного кошика з одночасною наявністю високого коефіцієнта кореляції. Такий високий ступінь взаємозв'язку із фондовим ринком був притаманний майже всім невенчурним інвестиційним фондам до 2009 р. у проведеному аналізі — фонду «Платинум Драгон» до 2010 р.

Таким чином, на жаль, сьогодні не доводиться робити висновки про велику роль українських ІСІ у реальному фінансуванні економіки та великому фінансовому потенціалі їх як суб'єктів господарювання, хоча протягом 2006 — 2009 рр. в Україні були всі необхідні складові для становлення ефективного механізму такого фінансування.

## ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ VII

---

Результати проведеного аналізу продемонстрували наявність помірного впливу обсягів банківського кредитування на основні соціально-економічні показники. Тісний взаємозв'язок між банківським сектором та реальними сферами економіки говорять про розвиненість існуючої сьогодні банківської системи та ефективність роботи банківського посередництва на ринку фінансових послуг України. Наявні проблеми у державному регулюванні та недостатній обсяг іноземних інвестицій, безумовно, створюють низку проблем як у сфері фінансового посередництва, так і в соціально-економічному житті всієї країни, але вітчизняний фінансовий ринок стоїть на шляху їх вирішення.

Визначаючи роль банку як суб'єкта господарювання у перерозподілі ресурсів, необхідно здійснити порівняння ступеня його взаємозв'язку із показниками соціально-економічного стану в країні (рис. 7.7). Таке порівняння дозволить визначити характер впливу обсягів банківського кредитування на економіку в країні та дійти висновку про необхідність сприяння збільшенню його обсягів чи навпаки їх скорочення.

Результати дослідження показали, що, здійснюючи свою основну функцію в якості суб'єкта господарювання, банки більш суттєво впливають на виробництво та реалізацію товарів та послуг, ніж на інфляційні процеси. Таким чином, можна говорити про те, що темпи виробництва випереджатимуть темпи інфляції при збільшенні банками кредитування за наявних економічних умов.



У цій економічній ситуації НБУ необхідно поглиблювати політику поточного регулювання банківської системи, тим самим стимулюючи розрив між темпами виробництва і реалізації та інфляцією.

Ефективний перерозподіл коштів в Україні завдяки саме банківському посередництву сприятиме відновленню національної економіки, насамперед, у сфері виробництва. Надходження капіталу забезпечить відновлення основних фондів підприємств, переоснащення устаткування, розвитку інноваційних технологій тощо. Здійснюючи ефективне управління обліковою ставкою, НБУ впливає на обсяги кредитування в Україні, тим самим стимулюючи процеси оздоровлення економіки після кризи. Комерційні банки як суб'єкти господарювання, виконуючи роль основних фінансових посередників сьогодні, повністю забезпечують функціонування майже всіх фінансових потоків, тож їх вплив на розвиток національної економіки, який, насамперед, виражається у здійсненні кредитування, є найсуттєвішим, а фінансовий потенціал дуже великим.

Інвестиційні фонди, зважаючи на проведений аналіз динамічного взаємовпливу розвитку ІСІ та фондового ринку України, — перспективний інструмент акумулювання фінансових ресурсів та їх подальшого вкладення в реальний сектор економіки, бо вони як суб'єкти господарювання мають великий фінансовий потенціал. Більше того, бажання все більшої кількості громадян оптимально організувати свої заощадження та необхідність отримати відповідний рівень фінансової стабільності розширюватиме коло потенційних інвесторів ІСІ.

Інвестиційні фонди здійснюють помірний вплив на ділову активність фондового ринку, на їх долю припадає близько половини всіх емітованих останніми роками в Україні ЦП. Дійсно, «ринковий» вплив на фондовий ринок країни здійснюють невенчурні інвестиційні фонди, частка яких складає не більше 3–5 %, такий вплив можна пояснити наявністю у складі їх активів ринкових активів, динаміка вартості яких здійснює вагомий вплив на ринок цінних паперів. Венчурні фонди, як правило, обслуговують фінансування корпорацій та холдингів, їх цінні папери не є ринковими фінансовими інструментами, тому їх частка ринку, як правило, збільшується у періоди низької ділової активності фондового ринку. Між динамікою венчурних інвестиційних фондів та фондовими індексами немає прямого взаємозв'язку.

Здійснюючи аналіз характеру зв'язків фондового ринку та невенчурних інвестиційних фондів, необхідно звертати увагу не лише на динаміку обсягів активів та динаміку значень біржових індексів, але й на структуру індексного кошика та активів ІСІ. Схожість структур інвестиційного портфеля фонду та індексного кошика, з одного боку, пояснює ступінь взаємозв'язку, з іншого, є суб'єктивним поясненням. Об'єктивно встановити високий ступінь взаємозв'язку між динамікою фондового ринку та інвестиційним фондом можливо лише за наявності суттєвих відмінностей у структурі інвестиційного портфеля ІСІ та індексного кошика з одночасною наявністю високого коефіцієнта кореляції. Такий високий ступінь взаємозв'язку із фондовим ринком був притаманний майже всім невенчурним інвестиційним фондам до 2009 р.

Таким чином, на жаль, сьогодні не доводиться робити висновки про велику роль українських ІСІ у реальному фінансуванні економіки та великому фінансовому потенціалі їх як суб'єктів господарювання, хоча протягом 2006–2009 рр. в Україні були всі необхідні складові для становлення ефективного механізму такого фінансування.





## ЛІТЕРАТУРА ДО РОЗДІЛУ VII

1. Дунаєвський М. С. Інститути спільного інвестування: фактори стабільності та успішності / М. С. Дунаєвський // Національний університет «Києво-Могилянська академія». Економічні студії. Магістеріум. — 2011. — Вип. 44. — С. 30–34.
2. Іванова С. М. Особливості діяльності вітчизняних інститутів спільного інвестування: проблеми та перспективи / С. М. Іванова // Економічний вісник університету. Збірник наукових праць. — 2012. — Вип. 19/1.
3. Кічурчак М. Вплив банківської системи на процес організації грошового обігу в Україні / М. Кічурчак // Банківська справа. — 2010. — № 4. — С. 40–55.
4. Криниця С. О. Перспективи розвитку інститутів спільного інвестування [Електронний ресурс] / С. О. Криниця, Т. А. Єрофеева // Фінансовий простір. Електронне наукове фахове видання – міжнародний науково-практичний журнал. — 2011. — № 2 (2). — С. 31–36. — Режим доступу: <http://fp.cibs.ck.ua/files/1102/11ksopri.pdf>.
5. Левандівський О. Т. Аналіз ефективності грошово-кредитної політики України / О. Т. Левандівський // Національний лісотехнічний університет України. Науковий вісник НАТУ України. — 2012. — Вип. 22.4. — С. 236–241.
6. Молохова Я. О. Фінансові посередники як індикатори соціально-економічного розвитку України / Я. О. Молохова // Економічні науки. Серія: Облік і фінанси. Збірник наукових праць. — 2012. — № 9(33). — Ч. 2. — С. 431–436.
7. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент банку : навчальний посібник / Л. О. Примостка. — К. : КНЕУ, 2002. — 320 с.
8. Сало І. В. Шляхи забезпечення економічного розвитку держави / І. В. Сало, К. О. Соколенко // Вісник університету банківської справи національного банку України. — 2012. — № 1 (13). — С. 3–7.
9. Шараєвський Д. В. Ефективність діяльності банківської системи як запорука сталого економічного розвитку / Д. В. Шараєвський // Економіка та держава. — 2011. — № 7. — С. 83–85.
10. Динаміка індексів фондового ринку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://charts.finance.ua/ua/stock/indices/~1/pfs>. Матеріали інформаційного сайту <http://www.finance.ua>
11. Матеріали офіційного сайту ДКЦПФР <http://www.ssmc.gov.ua>
12. Матеріали інформаційного сайту Информационный портал о личных инвестициях и финансах «Investfunds» <http://www.investfunds.ua>
13. Матеріали інформаційного сайту Фондова біржа «Перспектива» <http://fbp.com.ua/Default.aspx>
14. Матеріали інформаційного сайту Українська біржа <http://www.ux.ua/ua/>
15. Матеріали інформаційного сайту Українська фондова біржа <http://www.ukrse.kiev.ua/>
16. Матеріали інформаційного сайту Київська Міжнародна Фондова Біржа <http://www.kise.com.ua/>
17. Матеріали інформаційного сайту Перша Фондова Торговельна Система <http://www.pfts.com/>
18. Матеріали інформаційного сайту Українська міжбанківська валютна біржа <http://www.uice.com.ua/>
19. Матеріали інформаційного сайту Фондова біржа «ІННЕКС» <http://www.innexus-group.com/>
20. Матеріали інформаційного сайту Придніпровська фондова біржа <http://www.pse.com.ua/>
21. Матеріали інформаційного сайту Українська міжнародна фондова біржа <http://www.uise.com.ua/>
22. Матеріали інформаційного сайту Східно-Європейська фондова біржа <http://eese.com.ua/>

## РОЗДІЛ VIII



# СУЧАСНЕ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАБІЛЬНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Стабільність банківської системи у загальному значенні слід розуміти як відсутність перешкод у її функціонуванні для того, щоб вона могла здійснювати роль фінансового посередника в економіці. Саме стабільність банківської системи є основою для прийняття раціональних рішень у сфері капіталовкладень та сприяє ефективній діяльності господарських суб'єктів. Оскільки стабільність банківської системи визначає стабільність економічного середовища, яке оточує банк, то досягти цієї якісної характеристики неможливо без забезпечення стійкості окремих банків.

Центральні банки, які проводять моніторинг загальної фінансової стабільності та розділяють відповідальність за її підтримку з іншими органами економічного управління, використовують прагматичний підхід до визначення фінансової стабільності [1]. Прагматизм як компроміс між вузьким та широким розумінням концепту «стабільність», що на практиці виражається у включенні у визначення фінансової стабільності переліку тих функцій, які, на думку Центрального Банку, повинна мати стабільну систему. Крім того, прагматизм полягає ще й у тому, що ряд центральних банків не пояснює в офіційних звітах про фінансову стабільність, що він розуміє під цим концептом.

Щодо банківської системи, то її вважають стабільною, якщо вона:

- 1) полегшує ефективний розподіл фінансових ресурсів у просторі та часі;
- 2) дозволяє здійснювати оцінку, котирування, розподіл та управління фінансовими ризиками;

3) зберігає здатність виконувати ці найважливіші функції навіть за умов зовнішніх потрясінь або посилення диспропорцій.

Оскільки банківська система сприймається як динамічна, то її стабільність розглядається насамперед з точки зору відповідності конкретному стану, якого вона повинна досягти після певних змін, трансформацій чи потрясінь.

Систематизацію існуючих підходів до визначення змісту категорії «фінансова стабільність» наведено у табл. 8.1 [2 – 15].

Таблиця 8.1

### Аналіз дослідження змісту категорії «фінансова стабільність»

Джерело	Зміст понять
Показатели финансовой устойчивости. Руководство по составлению // Международный Валютный Фонд. — Вашингтон, 2007. — 324 с.	Стабільність банківської системи (stability of banking system) — комплексна характеристика стану банківської системи, за яким реалізується її сутність і призначення в економічній системі країни, адекватно та ефективно виконуються її функції, а також забезпечується спроможність підтримувати рівновагу та відновлювати стан після зовнішніх потрясінь чи посилення диспропорцій, будь-яких відхилень від безпечних параметрів, спричинених кризовими явищами (спадом економіки, фінансовою кризою, трансформацією економіки тощо).
Арбузов С. Г. Банківська енциклопедія / С. Г. Арбузов, Ю. В. Колобов, В. І. Міщенко, С. В. Науменкова. — К. : Центр наукових досліджень Національного банку України: Знання, 2011. — 504 с. — (Інституційні засади розвитку банківської системи України)	Стабільність банківської системи характеризується надійністю, збалансованістю та пропорційністю функціонування її структурних елементів, здатністю зберігати стійку рівновагу та надійність протягом тривалого часу.
Сайт Національного банку України [Електронний ресурс] // Глосарій. — Режим доступу : bank.gov.ua.	
Барановський О. І. Фінансові кризи: передумови, наслідки і шляхи запобігання : монографія, / О. І. Барановський. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. — 754 с.	Стабільність банківської системи — здатність протистояти зовнішнім і внутрішнім впливам, зберігаючи стійку рівновагу і надійність протягом тривалого часу.
Коваленко В. В. Критеріальні ознаки фінансової стабільності банківської системи / В. В. Коваленко // Міжнародна банківська конкуренція: зб. тез доповідей III Міжнародної наук. конф., 15–16 травня 2008 р. — Суми : Національний аграрний університет, 2008. — С. 51–53.	Фінансова стабільність банківської системи — це міра повноти та якості розв'язання завдання, поставленого банківською системою, виконання нею своєї місії, що забезпечує досягнення позитивного фінансового результату.
Шинази Г. Дж. Сохранение финансовой стабильности / Г. Дж. Шинази. — МВФ : Управление внешних связей, 2005. — 27 с.	Фінансова система вважається стабільною, якщо вона полегшує ефективний розподіл фінансових ресурсів як у просторі, так і у часі; дозволяє здійснювати оцінку, котирування, розподіл та управління фінансовими ризиками; зберігає здатність виконувати ці найважливіші функції навіть за умов зовнішніх потрясінь або посилення диспропорцій.



## Продовження таблиці 8.1

Джерело	Зміст понять
Азаренкова Г. Новий підхід до визначення оцінки стабільності розвитку банку / Г. Азаренкова, О. Головка // Вісник Національного банку України. — № 9. — 2009. — С. 18–21.	Питання щодо визначення узагальненого підходу до оцінювання фінансової стабільності слід розглядати з урахуванням тих показників банківської діяльності, які становлять певну систему, характеризуючи або розвиток окремого банку, або групи банків.
Ларионова И. В. Реорганизация коммерческих банков / И. В. Ларионова — М. : Финансы и статистика, 2000. — 368 с.	Стабільність банківської системи — це її здатність протистояти зовнішньому та внутрішньому впливу, зберігати стійку рівновагу та надійність протягом часу.
Коваленко В. В. Антикризове управління в забезпеченні фінансової стійкості банківської системи : монографія / В. В. Коваленко, О. В. Крухмаль. — Суми : УАБС НБУ, 2007. — 198 с.	Стійкість є поняттям, що звернене не на статистику, а на рух, розвиток, тому стійкість як основа розвитку базується на стабільності, здатності протистояти внутрішньому та зовнішньому впливу.
Петриченко Л. Ю. Забезпечення фінансової стабільності комерційних банків : автореферат на здобуття наук. ступення канд. екон. наук: спец. 08.04.01 / Л. Ю. Петриченко. — К., 2004.	Фінансова стабільність характеризує такий стан усієї сукупності відносин банку, що забезпечує його неперервне функціонування та розвиток.
Обґрунтування методичних підходів до оцінки стійкості фінансової системи: Інформаційно-аналітичні матеріали / С. В. Науменкова, Р. С. Лисенко, Д. С. Попов та ін. — К. : Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2006. — Вип. 6. — 162 с.	Стабільність банківської системи — це здатність обмежувати та усувати диспропорції за допомогою механізму самокоригування.
Solarz J. K. Rozwoj systemow bankowych / J. K. Solarz. — Warszawa : Biblioteka Mendzera I Bankowca, 1996.	Фінансова стабільність — це здатність системи зберігати фінансову ліквідність та здатність окремих банків покривати за рахунок власних ресурсів збитки і ризик, який є невід'ємною складовою їх діяльності.  Стабільність банківського сектора залежить від рівня конкуренції, яка існує на фінансовому ринку, від інституційної структури банківської системи та від дієвості самих банків.
Pietrewicz J. Konkurencyjnosć polskiego sektora bankowego w warunkach jednolitych standartow ostrozno-sciowych / J. Pietrewicz. — «Bank i Kredit». — 2000. — nr. 5.	Стабільність банківського сектора є основою для стабільності економічної системи держави.
Solarz J. K. (2001) Miedzynarodowy system finansowy / J. K. Solarz. — Warszawa : Biblioteka Mendzera I Bankowca, 2001.	Стабільність фінансової системи у загальному значенні слід розуміти як відсутність перешкод у її функціонуванні або ж як існування тривалої і динамічної рівноваги на взаємопов'язаних фінансових ринках.



Стабільність банківської системи є чинником забезпечення стабільності фінансової та економічної систем і економічної безпеки держави. На сьогодні сприяння або забезпечення стабільності банківської системи є однією із основних функцій центральних банків.

Тим не менш, можна представити такі характеристики цього концепту, які розкривають його сутність [1]:

- *системний характер*. Стабільність виникає як синергетичний результат взаємодії фінансових інститутів, ринків та інфраструктури, а також відносин, які виникають у реальній економіці;

- *множинність ймовірних станів стабільності*. Стабільність — не єдиний точечний стан, низка ймовірних значень, кожному з яких відповідає свій запас міцності системи;

- *відносний характер стабільності*. Стабільність не є абсолютним станом стабільності. Теоретична ймовірність настання дестабілізації існує навіть у найбільш стабільних системах;

- *динамічний аспект стабільності*. За наявності фінансової стабільності у поточному періоді часу  $t_0$  існуючи ризики визначені та оцінені належним чином. Правильна оцінка ризиків дозволяє забезпечити стабільність також у періодах  $t_1$  та  $t_2$  і тощо, якщо не виникають несподівані та/або серйозні негативні макроекономічні або фінансові шоки;

- *заснованість на довірі до системи*. Без довіри до фінансових інститутів, ринків, інструментів та інфраструктури стабільності не може бути;

- *здатність повністю абсорбувати негативні шоки всередині системи*. Відсутність негативного впливу на реальну економіку з боку системи у стані стабільності.

Мінімальною вимогою до віднесення стану системи до стабільного є відсутність системної фінансової кризи. Згідно з одним широким визначень, система знаходиться в області стабільності, коли вона сприяє функціонуванню економіки (а не перешкоджає цьому) та розсіює фінансові дисбаланси, які виникають ендогенно або як результат значних негативних та несподіваних подій [7].

Проте, на наш погляд, в умовах глобалізації та зростаючої відкритості економік питання розробки комплексу відповідного організаційно-економічного забезпечення стабільного функціонування банківського сектору України набуває особливої значення.

Огляд існуючих пропозицій щодо цього питання дозволив систематизувати їх у таких напрямках.

- По-перше, комплексу заходів, які відбуватимуться на національному та наднаціональному рівнях (рис. 8.1) [16].

Так, у липні 2010 р. Європейський центральний банк заявив про створення в межах ЄС Ради із системних ризиків та про початок роботи Генерального директорату з питань фінансової стабільності, що відповідатиме за моніторинг і оцінку ризиків фінансової системи ЄС, а також здійснюватиме фінансове регулювання, нагляд та антикризове управління. Головну увагу підрозділ приділятиме виявленню та аналізу системних ризиків.

Потреба проведення поглибленого аналізу в царині фінансової стабільності в Україні зумовлена жорсткою банківською кризою 2008 – 2009 р. Окремі еле-



менти роботи з питань фінансової стабільності провадяться в Національному банку України, вже починаючи з 2004 р. У Національному банку проводиться робота з формування набору індикаторів фінансової стабільності, їх розрахунку та аналізу. Підрозділом економічного блоку Національного банку у сфері фінансової стабільності розроблено організаційно-методичні підходи щодо оцінки стабільності фінансової системи, здійснюють аналіз макрофінансових зв'язків, а також моніторинг основних показників фінансової стабільності, результати якого висвітлюються у внутрішньому документі. Окрім зазначеного документа, окремі підрозділи Національного банку випускають ще декілька внутрішніх документів.



Рис. 8.1. Рівні забезпечення фінансової стабільності



Національний банк зосередив свою діяльність також на організаційних та методологічних аспектах. У контексті *організаційних* аспектів Національний банк має створити, за прикладом центральних банків інших країн, єдиний підрозділ фінансової стабільності. При цьому важливим кроком до вирішення цієї проблеми є створення Департаменту фінансової стабільності, який займається аналізом питань системної стабільності та моніторингом системних вразливостей. У контексті *методологічних* аспектів Національний банк вирішує актуальні методологічні задачі складання індикаторів та аналізу фінансової стабільності (розробка агрегованих індикаторів фінансової (банківської) стабільності, розроблення методології стрес-тестування та їх застосування при підготовці звіту про фінансову стабільність [17]. Мета підготовки звіту про фінансову стабільність полягає у:

- поліпшенні розуміння центральним банком ризиків, що стоять перед фінансовою (банківською) системою, та підтримці прийняття у подальшому відповідних рішень;

- інформуванні в межах припустимого (зважаючи на значний обсяг сенситивної інформації), широкого кола економічних агентів, з метою посилення їх довіри до політики центрального банку;

- підвищення розсудливості економічних агентів при ухваленні економічних рішень і, тим самим, сприяння зміцненню стабільності банківської системи.

Щодо індикаторів фінансової стабільності, то вона базується на запропонованій МВФ системі «Індикаторів фінансової стабільності» [2], що включає 12 основних та 28 рекомендованих індикаторів (табл. 8.2) [18].

Таблиця 8.2

### Індикатори фінансової стабільності банківського сектору

Групи індикаторів	Індикатори
Основні індикатори фінансової стабільності	
Достатність капіталу	Співвідношення регулятивного капіталу до зважених за ризиком активів
	Співвідношення регулятивного капіталу I рівня до зважених за ризиком активів
	Співвідношення недіючих кредитів за мінусом резервів до капіталу
Якість активів	Співвідношення недіючих кредитів до сукупних валових кредитів
	Співвідношення кредитів за секторами економіки до сукупних валових кредитів
Доходи та рентабельність	Співвідношення чистого доходу до середніх сукупних активів (рентабельність активів)
	Співвідношення чистого доходу до середнього капіталу (рентабельність капіталу)
	Співвідношення процентної маржі до валового доходу
	Співвідношення непроцентних витрат до валового доходу
Ліквідність	Співвідношення ліквідних активів до сукупних активів (коефіцієнт ліквідності активів)
	Співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань
Чутливість до ринкового ризику	Співвідношення чистої відкритої позиції в іноземній валюті до капіталу





Продовження таблиці 8.2

Групи індикаторів	Індикатори
Рекомендовані індикатори фінансової стабільності	
Депозитні корпорації (банки)	Співвідношення капіталу до активів (достатність капіталу)
	Співвідношення великих ризиків до капіталу (якість активів)
	Співвідношення кредитів за географічним розподілом до сукупних валових кредитів (якість активів)
	Співвідношення прибутків (збитків) за фінансовими інструментами до валового доходу (доходи та рентабельність)
	Співвідношення витрат на утримання персоналу до непроцентних витрат (доходи та рентабельність)
	Спред між базовими ставками за кредитами та депозитами (доходи та рентабельність)
	Спред між найвищою та найнижчою міжбанківськими ставками (ліквідність)
	Співвідношення депозитів клієнтів до сукупних валових кредитів (крім міжбанківських) (ліквідність)
	Співвідношення кредитів в іноземній валюті до сукупних валових кредитів (якість активів)
	Співвідношення зобов'язань в іноземній валюті до сукупних зобов'язань (якість активів)

Відповідно до зазначеної методології Національний банк України розраховує та поширює дані за 12 основними та 10 рекомендованими індикаторами фінансової стабільності банківського сектору (табл. 8.3) [19].

Таблиця 8.3

**Звітна форма та довідкові дані з компіляції індикаторів  
фінансової стабільності (%)**

		За IV квартал 2008 р.	За IV квартал 2009 р.	За IV квартал 2010 р.	За IV квартал 2011 р.	За IV квартал 2012 р.
Базові індикатори						
Достатність капіталу	Співвідношення регулятивного капіталу до зважених за ризиком активів	14,01	18,08	20,83	18,90	18,06
	Співвідношення регулятивного капіталу 1 рівня до зважених за ризиком активів	11,15	14,23	15,11	13,99	13,77
	Співвідношення недіючих кредитів без урахування резервів до капіталу	9,16	31,97	29,17	25,76	36,03
Якість активів	Співвідношення недіючих кредитів до сукупних валових кредитів	3,88	13,70	15,27	14,73	16,54
	Співвідношення кредитів за секторами економіки до сукупних валових кредитів	96,85	96,56	96,29	98,23	98,41



Продовження таблиці 8.3

		За IV квартал 2008 р.	За IV квартал 2009 р.	За IV квартал 2010 р.	За IV квартал 2011 р.	За IV квартал 2012 р.
Прибуток і рентабельність	Норма прибутку на активи	0,88	– 4,38	– 1,40	– 0,74	0,44
	Норма прибутку на капітал	7,29	– 32,25	– 9,73	– 5,01	2,92
	Співвідношення процентної маржі до валового доходу	51,16	66,76	65,98	63,07	64,15
	Співвідношення непроцентних витрат до валового доходу	52,95	61,08	61,89	68,26	61,45
Ліквідність	Співвідношення ліквідних активів до сукупних активів	9,35	11,45	18,84	18,65	22,15
	Співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань	32,99	35,88	91,19	94,73	90,28
Чутливість до ринкового ризик	Співвідношення чистої відкритої позиції в іноземній валюті до капіталу	33,10	28,51	21,61	8,41	2,50
Рекомендовані індикатори						
Достатність капіталу	Співвідношення капіталу до активів	12,86	13,10	14,63	14,76	15,03
	Співвідношення великих відкритих позицій до капіталу	187,36	169,21	161,21	164,46	172,91
Якість активів	Співвідношення кредитів за географічним розподілом до сукупних валових кредитів	96,85	96,56	96,29	98,23	98,41
Прибуток і рентабель- ність	Співвідношення доходу від торговельних операцій до валового доходу	16,46	4,45	3,22	5,12	3,71
	Співвідношення витрат на утримання персоналу до непроцентних витрат	48,13	40,67	40,73	38,91	41,32
	Спред між ставками за кредитами та депозитами (базисні пункти)	816	586	721	567	485
	Спред між найвищою та найнижчою міжбанківськими ставками (базисні пункти)	2 753	2 499	1 790	2 900	4 494
Ліквідність	Співвідношення депозитів клієнтів до сукупних валових кредитів (крім міжбанківських)	48,36	45,27	56,01	61,19	69,80
Чутливість до ринкового ризик	Співвідношення кредитів в іноземній валюті до сукупних валових кредитів	60,32	52,59	48,23	42,13	37,66
	Співвідношення зобов'язань в іноземній валюті до сукупних зобов'язань	59,04	55,83	51,25	49,76	49,22

— По-друге, узагальнюючи діючу систему моніторингу фінансової стабільності банківської системи, слід зосередити увагу на її основних домінантах: системі комплексного аналізу фінансової стійкості банків та системі аналізу та оцінки ризиків банківської діяльності (рис. 8.2)

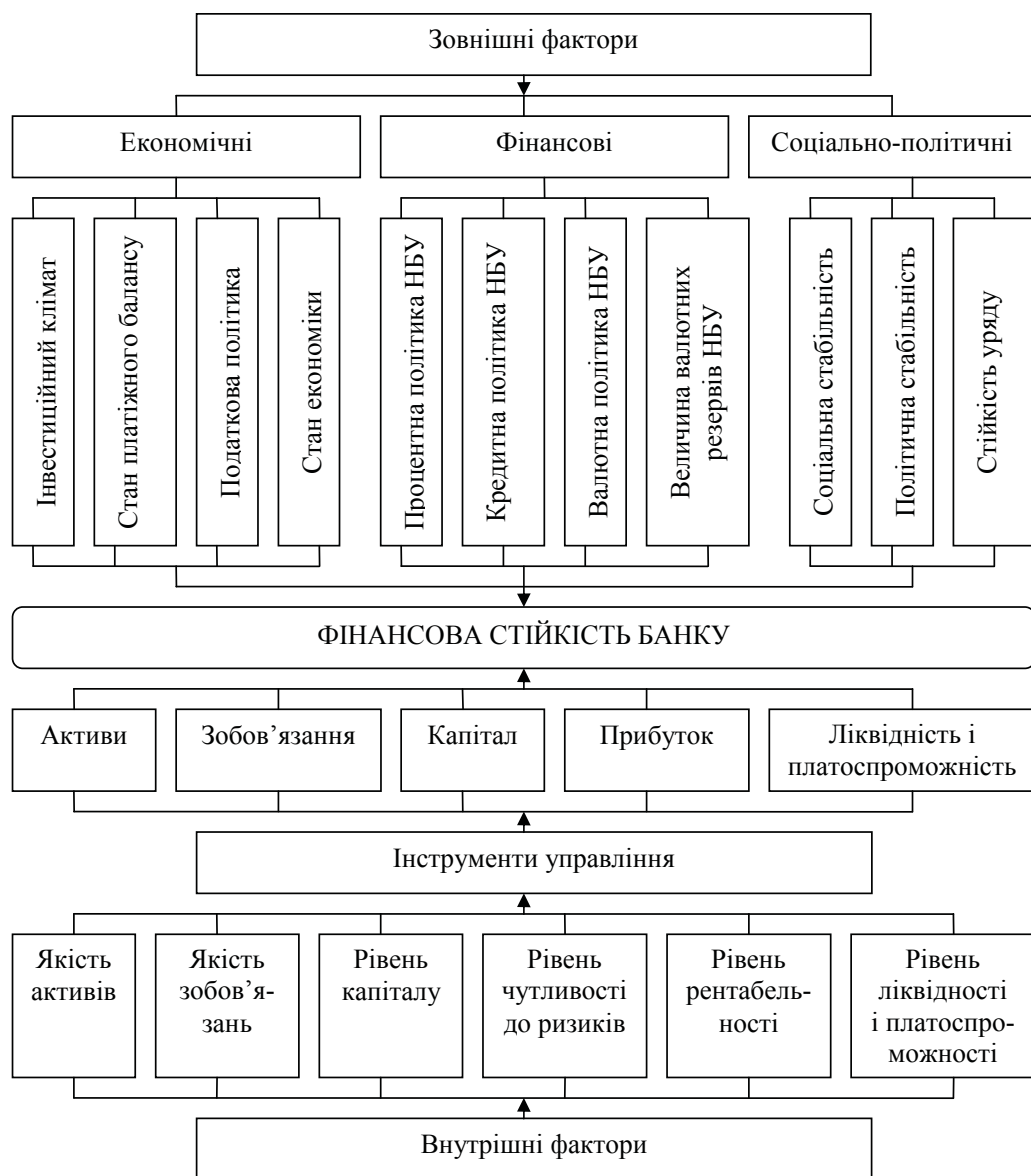


Рис. 8.2. Фактори, що забезпечують фінансову стабільність банку (загальний підхід)

Формалізація фінансової стійкості банку істотно залежить від розвинутості системи аналізу та оцінки ризиків банківської діяльності. Розглянемо детальніше існуючу в Україні систему.



1. Система економічних нормативів, яка використовується з метою аналізу діяльності банків та своєчасного виконання ними зобов'язань перед вкладниками, а також запобігання неправильному розподілу ресурсів і втраті капіталу через ризики, притаманні банківській діяльності. «Інструкцією про порядок регулювання діяльності банків в Україні» визначено економічні нормативи, що є обов'язковими до виконання всіма банками України (табл. 8.4) [20].

Таблиця 8.4

## Економічні нормативи регулювання діяльності банків

Номер нормативу	Назва нормативу	Формулювання обмеження	Тип обмеження
H1	Норматив мінімального розміру регулятивного капіталу	сума тис. грн на певну дату визначається	$\geq$
H2	Норматив адекватності регулятивного капіталу	не менше 10 %	$\geq$
H3	Норматив співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів	не менше 9	$\geq$
H4	Норматив миттєвої ліквідності	не менше 20 %	$\geq$
H5	Норматив поточної ліквідності	не менше 40 %	$\geq$
H6	Норматив короткострокової ліквідності	не менше 20 %	$\geq$
H7	Норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента	не більше 25 %	$\leq$
H8	Норматив великих кредитних ризиків	не більше 8-кратного розміру регулятивного капіталу	$\leq$
H9	Норматив максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру	не більше 5 %	$\leq$
H10	Норматив максимального сукупного розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих інсайдерам	не більше 30 %	$\leq$
H11	Норматив інвестування в цінні папери окремо за кожною установою	не більше 15 %	$\leq$
H12	Норматив загальної суми інвестування	не більше 60 %	$\leq$

Динаміка значень економічних нормативів за банківською системою України наведено у табл. 8.5.

2. Рейтингова система CAMELS, що полягає у визначенні загального стану банку на підставі єдиних критеріїв, які охоплюють діяльність банку за всіма напрямками. Основою рейтингової системи CAMELS є оцінка ризиків та визначення рейтингових оцінок за основними компонентами рейтингової системи (достатність капіталу, якість активів, менеджмент, надходження, ліквідність та чутливість до ринкового ризику) (рис. 8.3).



Таблиця 8.5

## Значення економічних нормативів за банківською системою України

Нормативи	Номер	01.01. 2007 р.	01.01. 2008 р.	01.01. 2009 р.	01.01. 2010 р.	01.01. 2011 р.	01.01. 2012 р.	01.01. 2013 р.
Мінімальний розмір регулятивного капіталу банку, млн грн	H1	41 148	72 265	123 066	135 802	160 896	178 454	178 908
Норматив адекватності регулятивного капіталу (платоспроможності), %	H2	14,19	13,92	14,01	18,08	20,83	18,90	18,06
Норматив (коефіцієнт) співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів, % *	H3	9,34	8,91	11,82	13,91	14,57	14,96	14,89
Норматив (коефіцієнт) співвідношення регулятивного капіталу до зобов'язань банку, % **	H3-1	—	—	—	—	—	—	—
Норматив миттєвої ліквідності, %	H4	56,73	53,60	62,38	64,45	58,80	58,48	94,73
Норматив поточної ліквідності, %	H5	70,19	75,31	75,16	72,90	77,33	70,53	79,09
Норматив коротко-строкової ліквідності, %	H6	37,83	39,93	32,99	35,88	91,19	94,73	90,28
Норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента, %	H7	21,45	22,56	23,04	21,56	21,04	20,76	22,10
Норматив великих кредитних ризиків, %	H8	191,44	171,06	187,36	169,21	161,20	164,46	172,91
Норматив максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру, %	H9	1,97	2,01	1,66	0,93	0,81	0,57	0,37
Норматив максимального сукупного розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих інсайдерам, %	H10	5,86	6,84	5,76	3,31	2,25	2,51	2,41
Норматив інвестування в цінні папери окремо за кожною установою, %	H11	0,68	0,58	0,22	0,07	0,05	0,06	0,09
Норматив загальної суми інвестування, %	H12	10,17	9,05	5,52	3,12	3,35	3,24	3,48

Примітка:

\* До 01.01.2009 р. — Норматив адекватності основного капіталу

\*\* Норматив розраховується з 01.02.2013 р.

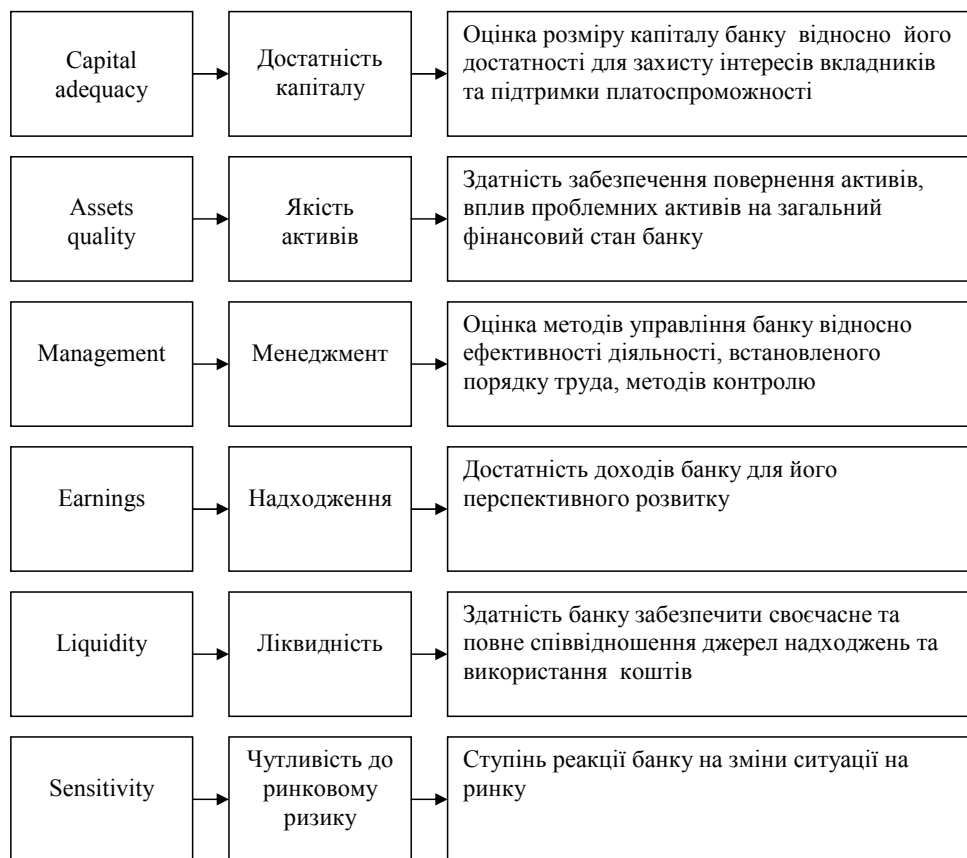


Рис. 8.3. Основні компоненти рейтингової системи CAMELS

Комплексну рейтингову оцінку за рейтинговою системою CAMELS визначають для кожного банку відповідно до рейтингових оцінок за кожним із компонентів. Порядок визначення рейтингових оцінок за рейтинговою системою CAMELS визначає «Положення про порядок визначення рейтингових оцінок за рейтинговою системою CAMELS» [21].

За рейтинговою системою передбачається визначити кожному банку цифровий рейтинг за всіма шістьма компонентами, а комплексна рейтингова оцінка визначається на підставі рейтингових оцінок за кожним із цих компонентів.

Кожен компонент рейтингової системи оцінюють за п'ятибальною шкалою, де оцінка «1» є найвищою оцінкою, а оцінка «5» — найнижчою.

Комплексну рейтингову оцінку також визначають за п'ятибальною шкалою. Визначення комплексної рейтингової оцінки є суб'єктивним процесом, воно має бути добре обґрунтованим і спиратися на переконливі аргументи. Комплексна рейтингова оцінка:

— не може визначатися як середнє арифметичне рейтингових оцінок за компонентами рейтингової системи;



— має бути цілим числом та враховувати всі основні фактори, що відображені при визначенні рейтингових оцінок за всіма компонентами.

Також:

— підраховується, скільки компонентів рейтингової системи мають однако-ву рейтингову оцінку;

— аналізується, які саме компоненти мають однакову рейтингову оцінку.

Як правило (в більшості випадків), комплексну рейтингову оцінку виставля-ють за рейтинговою оцінкою, що зустрічається найчастіше.

Комплексну рейтингову оцінку та рейтингові оцінки компонентів рейтинго-вої системи визначають для банку як єдиної установи, її не можна використовув-вати для оцінки стану філій банку (табл. 8.6) [21].

Таблиця 8.6

### Критерії компонентів рейтингової системи CAMELS

Оцін-ка	Характеристика
	<b>ДОСТАТНІСТЬ КАПІТАЛУ («С»)</b>
	Рейтингову оцінку достатності капіталу визначають за рейтинговою системою на підставі таких факторів: <ul style="list-style-type: none"> <li>— відповідність обсягу регулятивного капіталу напрямам діяльності банку банківські та інші операції;</li> <li>— відповідність зростання обсягів статутного, регулятивного (в розрізі складових) капіталу зростанню активів на дату інспекційної перевірки, плани і перспективи;</li> <li>— дотримання вимог банківського законодавства України, у тому числі нормативно-пра-вових актів Національного банку (в тому числі нормативи капіталу);</li> <li>— наявність внутрішніх процедур щодо визначення достатності капіталу банку з ураху-ванням усіх ризиків, притаманних його діяльності (у тому числі ризику країни);</li> <li>— наміри і можливості акціонерів щодо нарощування статутного капіталу з метою мінімі-зації ризиків, притаманних діяльності банку, дивідендна політика;</li> <li>— вплив ризиків (у тому числі кредитного, валютного, зміна процентної ставки тощо), при-таманних банку, на капітал банку;</li> <li>— рівень формування резервів під активні операції;</li> <li>— прибутковість та її вплив на регулятивний капітал банку;</li> <li>— співвідношення обсягу негативно класифікованих активів (з урахуванням сформова-них резервів під ці активні операції) до регулятивного капіталу;</li> <li>— відповідність розмірів статутного та/або регулятивного капіталу планам розвитку мере-жі філій, відділень на місцевому, регіональному (в межах однієї області), міжрегіональному (на території всієї України) та міжнародному рівнях, а також відповідність їх розмірів про-ектам будівництва та реконструкції;</li> <li>— доступ до ринків капіталу.</li> </ul>
«1»	Банк має такі характеристики: <ul style="list-style-type: none"> <li>— показники регулятивного капіталу, адекватності основного і регулятивного ка-піталу перевищують встановлені нормативні значення;</li> <li>— високий і стабільний рівень надходжень, що забезпечує прибуткову діяльність;</li> <li>— добре врегульований процес зростання капіталу, який визначено політикою банку і підтверджується фактичними даними показників діяльності банку;</li> <li>— керівництво банку добре розуміє операції банку і здатне визначати ризики, пов'язані з цими операціями, та їх вплив на достатність регулятивного капіталу, здатне сформувати в повному обсязі резерви під активні операції;</li> <li>— акціонери здатні в разі потреби нарощувати капітал, розмір дивідендів обгрун-тований (розмір дивідендів обгрунтований у тому разі, коли вони забезпечують дохід акціонерам, не перешкоджаючи необхідному зростанню статутного та/або регулятивного капіталу);</li> <li>— незначний рівень негативно класифікованих активів (з урахуванням сформо-ваних резервів під ці активи).</li> </ul>





## Продовження таблиці 8.6

«2»	Банк має такі характеристики: – банк може мати високий і стабільний рівень надходжень і добре контролювати зростання регулятивного капіталу, разом з тим, за результатами інспекційної перевірки банку потрібно доформувати резерви під активні операції (тобто обсяг негативно класифікованих активів за результатами інспекційної перевірки значно більший, ніж за даними банку), що призводить до зменшення показника регулятивного капіталу (але не нижче, ніж його нормативне значення);
	– або керівництво такого банку не підтримує статутний та/або регулятивний капітал на рівні, що достатній для захисту від ризиків, пов'язаних з операціями банку (наприклад, значення показників адекватності основного і регулятивного капіталу за результатами інспекційної перевірки значно зменшилися, хоча і відповідають нормативним значенням. Крім того, якщо проблеми в діяльності банку, що спричинили погіршення цих показників, не будуть виправлені найближчим часом, то при будь-якому незначному негативному впливі зовнішніх та/або внутрішніх ризиків банк порушить зазначені нормативи).
«3»	Банк має такі характеристики: – недостатність надходжень при одночасній потребі доформування резервів під активні операції за результатами інспекційної перевірки; – або неконтрольоване зростання активів, що не пов'язане зі збільшенням статутного капіталу, з одночасними недоліками в діяльності банку, які спричиняють недотримання факторів, перелічених в оцінці «1»; – або високий рівень негативно класифікованих активів, який має тенденції до збільшення тощо.
«4»	Банк має такі характеристики: – банк має значні проблеми, які призвели до того, що капітал неспроможний захистити банк від ризиків, пов'язаних з його операціями; – має значні збитки від кредитних операцій та/або від операцій з цінними паперами, та/або валютних операцій, та/або його витрати значно перевищують доходи і мають тенденцію до зростання; – банк має високий рівень негативно класифікованих активів (до 60 % регулятивного капіталу з урахуванням резервів під ці активи).
«5»	Банк має такі характеристики: – збитки від операцій з цінними паперами, кредитних, валютних та інших операцій такого банку становлять значний обсяг, мають тенденцію до зростання та можуть призвести до втрати регулятивного капіталу або зменшення показника адекватності регулятивного капіталу до однієї третини встановленого нормативного значення; – обсяг негативно класифікованих активів (з урахуванням сформованих резервів під ці активи) становить 60 і більше відсотків регулятивного капіталу банку. Ймовірність того, що дії керівництва та/або акціонерів зможуть запобігти банкрутству банку, дуже мала.
ЯКІСТЬ АКТИВІВ («А»)	
При визначенні рейтингової оцінки якості активів потрібно враховувати такі фактори: – співвідношення між обсягом нестандартних активів та сукупними активами; – рівень активів з негативною класифікацією з урахуванням сформованих резервів під ці активи в сукупних активах; – дотримання вимог банківського законодавства України, у тому числі нормативно-правових актів Національного банку (в тому числі нормативи кредитного ризику та інвестування); – концентрацію за активними операціями щодо одного позичальника/контрагента або групи пов'язаних позичальників/контрагентів, рівень галузевих концентрацій, концентрацій за країнами тощо; – обсяг операцій з інсайдерами та ставлення до них керівництва; – ефективність управління кредитним портфелем і портфелем цінних паперів з точки зору стратегій, положень, процедур та систем контролю; – претензійно-позовну роботу; – рівень резервів на покриття можливих збитків за активними операціями (в порівнянні з нестандартними активами), правильність їх розрахунків і повнота формування;	



## Продовження таблиці 8.6

— якість, обсяги, тенденції та управління іншими активами, у тому числі кошти в інших банках, дебіторська заборгованість, вкладення в основні засоби та нематеріальні активи тощо.	
«1»	<p>Банк має такі характеристики:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— співвідношення між обсягами нестандартних активів та сукупних активів низьке і добре контрольоване;</li> <li>— рівень активів з негативною класифікацією з урахуванням сформованих резервів під ці активи в сукупних активах не викликає занепокоєння служби банківського нагляду;</li> <li>— концентрації за активними операціями (у тому числі з урахуванням: галузей, операцій з пов'язаними особами/інсайдерами, вкладень під заставу одного типу, ризику країни, тощо) добре контрольовані та пов'язані з мінімальним ризиком;</li> <li>— внутрішні положення, що регулюють проведення активних операцій, достатні та враховують усі зміни, які відбулися в банку та в нормативно-правових актах України з питань банківської діяльності;</li> <li>— банк дотримується нормативних вимог, установлених Національним банком, щодо кредитного ризику та інвестування;</li> <li>— управління кредитним портфелем і цінними паперами ефективно та добре контрольоване, тобто банк користується продуманими та обґрунтованими критеріями кредитної/інвестиційної діяльності;</li> <li>— контролює проблемні кредити/вкладення та кредити інсайдерам тощо;</li> <li>— керівництво забезпечує достатній рівень резервів на покриття можливих збитків за активними операціями (у тому числі кредитними);</li> <li>— ризик, що пов'язаний з іншими активами банку (дебіторська заборгованість, кошти в інших банках тощо), є прийнятним і не становить загрози збитків.</li> </ul>
«2»	<p>Банк має такі характеристики:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— обсяги нестандартних активів та/або негативно класифікованих за результатами інспекційної перевірки більші, ніж за даними банку, але разом з тим вони не загрожують капіталу банку, та керівництво звернуло на цей факт належну увагу та має намір і змогу виправити ситуацію;</li> <li>— критерії надання кредитів, здійснення інших активних операцій та методи контролю з боку керівництва мають деякі недоліки;</li> <li>— потребують вдосконалення порядок ідентифікації осіб та процедури здійснення операцій з інсайдерами банку;</li> <li>— активні операції, крім кредитних та операцій з цінними паперами, малоприбуткові або пов'язані з дещо підвищеним ризиком, але не становлять реальної загрози для ліквідності та платоспроможності банку.</li> </ul>
«3»	<p>Банк має такі характеристики:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— співвідношення між обсягом нестандартних активів та сукупними активами має тенденцію до збільшення, рівень активів з негативною класифікацією з урахуванням сформованих резервів під ці активи до сукупних активів не контролюється належним чином;</li> <li>— недостатній резерв для відшкодування можливих втрат за активними операціями (у тому числі кредитними);</li> <li>— недосконалі критерії здійснення активних операцій, у тому числі кредитної діяльності, недостатні процедури здійснення контролю;</li> <li>— операції з інсайдерами проводяться на пільгових, більш сприятливих, умовах та викликають занепокоєння служби банківського нагляду;</li> <li>— періодично порушуються окремі нормативи кредитного ризику та/або інвестування;</li> <li>— інші активи банку (крім кредитів) пов'язані з підвищеним ризиком, який може погіршити ліквідність і платоспроможність банку.</li> </ul>
«4»	<p>Банк має такі характеристики:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— обсяг нестандартних активів (у тому числі кредитів, крім класифікованих під контролем) за результатами інспекційної перевірки продовжує зростати, призводить до зменшення регулятивного капіталу та може призвести до неплатоспроможності, якщо не вжити негайних заходів щодо виправлення ситуації;</li> </ul>



## Продовження таблиці 8.6

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– обсяг активів з негативною класифікацією з урахуванням сформованих резервів під ці активи наближається до граничного значення співвідношення між обсягом негативно класифікованих активів з урахуванням резервів під ці активи та сукупними активами менше ніж 60 %);</li> <li>– обсяг нестандартних кредитів (особливо кредитів з негативною класифікацією) значно перевищує резерв для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями і становить загрозу капіталу;</li> <li>– інші активи становлять загрозу втрати капіталу і можуть призвести до неплатоспроможності банку.</li> </ul>
«5»	<p>Банк має такі характеристики:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– обсяг негативно класифікованих активів з урахуванням сформованих резервів під ці активи становить 60 % і більше сукупних активів та призводить до зниження показника адекватності регулятивного капіталу до 2 %.</li> </ul>
МЕНЕДЖМЕНТ («М»)	
<p>Для визначення рейтингової оцінки менеджменту банку потрібно враховувати такі фактори:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– повне розуміння керівництвом банку ризиків, пов'язаних з діяльністю банку, зі змінами в економічному середовищі та обізнаність спостережної (наглядової) ради зі справами банку;</li> <li>– фінансовий стан банку, а саме достатність капіталу, якість активів, надходження, ліквідність та чутливість до ринкового ризику;</li> <li>– підготовка та запровадження планів (як короткострокових, так і довгострокових), достатність внутрішніх положень, процедур (у тому числі тих, що регламентують діяльність підрозділів та працівників банку в частині проведення внутрішнього фінансового моніторингу) та систем внутрішнього контролю на всіх основних напрямках діяльності банку;</li> <li>– наявність внутрішнього та зовнішнього аудиту, їх незалежність і достатність, реагування керівництва банку на результати аудиту;</li> <li>– належне виконання вимог чинного законодавства України та нормативно-правових актів Національного банку;</li> <li>– наявність практики і тенденцій щодо кредитування інсайдерів на більш сприятливих умовах, оцінка впливу інсайдерів на діяльність банку;</li> <li>– роль і взаємодія правління (ради директорів) та спостережної (наглядової) ради банку, наявність/відсутність конфлікту інтересів;</li> <li>– оптимальність організаційної структури, чітко розроблений механізм взаємозв'язку між підрозділами, наявність постійно діючої програми підготовки кадрів і її фактичне виконання;</li> <li>– достатність інформаційних систем управління, оцінка внутрішньої звітності та звітності, що подається до Національного банку, її достовірність та адекватність;</li> <li>– наявність плану дій на випадок непередбачених обставин;</li> <li>– розвиток мережі підрозділів банку (філій, відділень тощо) та якість управління ними, оптимальність проектів будівництва та реконструкції;</li> <li>– якість та дієвість розроблених банком правил внутрішнього фінансового моніторингу і програм його здійснення;</li> <li>– своєчасність виявлення, реєстрації фінансових операцій, що підлягають фінансовому моніторингу, їх аналіз та надання у визначених законодавством випадках інформації про такі фінансові операції до спеціально уповноваженого органу виконавчої влади з питань фінансового моніторингу;</li> <li>– взаємодія та сприяння суб'єктам державного фінансового моніторингу з питань проведення аналізу фінансових операцій, що підлягають фінансовому моніторингу;</li> <li>– достатність заходів щодо запобігання розголошення (у тому числі особам, стосовно фінансових операцій яких здійснюється фінансовий моніторинг) інформації про факт передавання відомостей про фінансову операцію клієнта до спеціально уповноваженого органу виконавчої влади з питань фінансового моніторингу та зберігання інформації та документів з питань фінансового моніторингу;</li> <li>– організація належної роботи з оцінки ризику клієнтів щодо можливості легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом;</li> </ul>	



## Продовження таблиці 8.6

<p>— організація належної роботи з оцінки ризику клієнтів щодо можливості легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом;</p> <p>— реагування на рекомендації, зауваження та вимоги Національного банку, в тому числі щодо порядку класифікації активних операцій, виправлення звітності за результатами інспекційної перевірки тощо.</p>	
«1»	<p>Банк має такі характеристики:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— керівництво банку досвідчене і компетентне;</li> <li>— всі основні показники фінансової діяльності банку відповідають нормативним вимогам або перевищують їх;</li> <li>— повне розуміння керівництвом банку ризиків, пов'язаних з діяльністю банку;</li> <li>— розуміння керівництвом банку економічного середовища та відповідне реагування на зміни в ньому;</li> <li>— наявність належного внутрішнього аудиту та належне здійснення ним своїх функцій;</li> <li>— виважений підхід до планування, розроблення внутрішніх положень, процедур та засобів контролю, а також активний контроль за їх виконанням;</li> <li>— відсутність ознак кредитування інсайдерів на більш сприятливих умовах;</li> <li>— належний рівень роботи спостережної ради щодо визначення політики банку та її тісне співробітництво з правлінням (радою директорів) банку;</li> <li>— досконала (оптимальна) організаційна структура, наявність постійно діючої програми підготовки кадрів;</li> <li>— відповідальне ставлення правління (ради директорів) та спостережної ради банку до зауважень та рекомендацій Національного банку;</li> <li>— відсутність зауважень щодо виконання банком вимог законодавства з питань запобігання легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, а також щодо встановлених у банку правил проведення внутрішнього фінансового моніторингу та програм його здійснення.</li> </ul>
«2»	<p>Банк має такі самі характеристики, що і банк з рейтинговою оцінкою менеджменту «1», однак має деякі недоліки, що можуть бути виправлені досить легко без втручання служби банківського нагляду. Ці недоліки пов'язані з одним або кількома факторами, наведеними в пункті 1, і можуть бути підставою для рейтингової оцінки менеджменту «2». Якщо вирішується питання вибору рейтингової оцінки менеджменту між «1» та «2», то потрібно обов'язково враховувати фінансовий стан банку та інші фактори, що свідчать про дотримання банком вимог банківського законодавства (у тому числі економічних нормативів, стану сформованих банком резервів під активні операції та законодавства з питань запобігання легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом).</p>
«3»	<p>Банк має суттєві недоліки, пов'язані з кількома факторами, наведеними в пункті 1. Потрібні дії служби банківського нагляду для того, щоб керівництво банку вжило заходів для усунення недоліків.</p> <p>Рейтингова оцінка менеджменту «3» може свідчити про:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— негативну практику кредитування інсайдерів на більш сприятливих умовах;</li> <li>— проведення операцій з порушенням вимог банківського законодавства України, у тому числі нормативно-правових актів Національного банку, внутрішньобанківських положень, незадовільне управління ризиками та планування діяльності банку, неналежне виконання банком правил проведення внутрішнього фінансового моніторингу та програм його здійснення, а також неадекватне реагування на негативні тенденції в економіці та/або незадовільні фінансові результати діяльності та невиконання вимог служби банківського нагляду.</li> </ul>
«4»	<p>Банк має значні недоліки, пов'язані з більшістю факторів, зазначених у пункті 1. Потрібні рішучі дії служби банківського нагляду, що спрямовуватимуться на те, щоб керівництво банку негайно вжило заходів щодо усунення проблем. Національний банк або спостережна рада банку повинні розглянути заходи щодо повного або часткового відсторонення голови, його заступників та/або членів правління (ради директорів), головного бухгалтера та/або його заступників від посад, які вони обіймають.</p>



## Продовження таблиці 8.6

	Рейтингова оцінка менеджменту «4» встановлюється в разі виявлення значних зловживань у практиці кредитування інсайдерів, інвестиційній діяльності, недотримання облікової та процентної політики, ігнорування вимог Національного банку, в тому числі з питань запобігання легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, якщо дії або бездіяльність керівництва завдали такої шкоди фінансовому стану банку, що він опинився під загрозою неплатоспроможності та/або призвели до звинувачення банку в сприянні легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом.
«5»	Банк має абсолютно неефективне та некомпетентне керівництво і більшість із характеристик, наведених у пункті 1, та фінансові результати діяльності банку є незадовільними. Банк з такою рейтинговою оцінкою менеджменту потребує негайних та рішучих заходів з боку служби банківського нагляду. Національний банк має розглянути питання щодо повного/часткового негайного відсторонення службових осіб банку від обійманих посад або щодо призначення тимчасової адміністрації, або щодо застосування інших заходів впливу.
НАДХОДЖЕННЯ («Е»)	
<p>Для визначення рейтингової оцінки надходжень банку слід враховувати такі фактори:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— оцінку тенденцій та рівень прибутковості;</li> <li>— якість, структуру і достатність надходжень (здатність покривати витрати, збитки, забезпечувати стабільне зростання рівня регулятивного капіталу, повноту формування резервів під активні операції та виплату дивідендів акціонерам у достатньому розмірі);</li> <li>— обсяг і тенденції змін різних компонентів доходів/витрат, прибутковості активів і витрат за зобов'язаннями (тенденції);</li> <li>— залежність від непередбачених доходів та схильність до непередбачених витрат, від ризикових видів діяльності або нетрадиційних джерел доходу;</li> <li>— якість бюджетного (підготовка кошторисів) та фінансового планування, а також якість контролю за виконанням цих планів;</li> <li>— коригування статей доходів/витрат, результату діяльності за результатами інспекційної перевірки;</li> <li>— ефективність системи ціноутворення;</li> <li>— вплив можливих санкцій за судовими процесами тощо.</li> </ul> <p>Для полегшення процесу визначення рейтингової оцінки надходжень доцільно використовувати рентабельність активів. Однак, зазначені вище фактори вважаються більш важливими, ніж порівняння середніх значень рентабельності активів за відповідною групою банків із значеннями рентабельності активів для конкретного банку, який належить до цієї групи. Наприклад, значення рентабельності активів банку може бути високим, але джерелом надходжень при цьому є здійснення операції, яка не належить до сфери традиційних банківських послуг, і пов'язана з підвищеним ризиком.</p> <p>Крім того, і за наявності високого значення рентабельності активів розмір прибутку до оподаткування може бути недостатнім для забезпечення темпу зростання регулятивного капіталу відповідно до темпу зростання активів.</p>	
«1»	Банк має такі характеристики: <ul style="list-style-type: none"> <li>— доходи банку є достатніми для виконання вимог щодо створення резервів під активні операції і забезпечення покриття витрат, для зростання регулятивного капіталу та виплати дивідендів акціонерам у достатньому розмірі;</li> <li>— ефективні бюджетне та фінансове планування, контроль доходів та витрат за цими планами;</li> <li>— наявність позитивних тенденцій основних компонентів доходів та витрат;</li> <li>— мінімальна залежність від непередбачених та нетрадиційних джерел доходів.</li> </ul>
«2»	Банк має достатні доходи для виконання вимог щодо створення резервів під активні операції, забезпечення зростання рівня регулятивного капіталу та виплати дивідендів.



## Продовження таблиці 8.6

	<p>Але такий банк має недоліки, пов'язані з одним або кількома факторами, наведеними в пункті 1, а саме спостерігається низка негативних тенденцій, пов'язаних зі збільшенням частки непередбачених джерел доходів для зростання свого прибутку, нестабільним рівнем доходів, або керівництву потрібно покращити процес бюджетного та фінансового планування і посилити контроль за стабільністю надходжень.</p> <p>Керівництво має бути здатним виправити зазначені недоліки без втручання служби банківського нагляду.</p>
«3»	<p>У діяльності банку існують суттєві недоліки, пов'язані з одним або кількома факторами, які були визначені в пункті 1.</p> <p>Через дії або бездіяльність керівництва банку стан надходжень має тенденції до погіршення, наприклад:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— основним джерелом доходів такого банку можуть бути не процентні, а комісійні доходи (простежується тенденція щодо зростання комісійних доходів та нестабільності отримання загальних доходів протягом року);</li> <li>— відсоткові ставки і комісійні винагороди за активними операціями встановлюються на рівні, що є нижчим від собівартості банківських послуг у цьому банку.</li> </ul> <p>Якщо ситуацію не змінити, то рівень регулятивного капіталу банку стане нижчим за нормативні значення, тому потрібні дії служби банківського нагляду, що спрямовуватимуться на те, щоб керівництво банку вжило необхідних заходів щодо покращення стану надходжень.</p>
«4»	<p>Банк має дуже великі проблеми з надходженнями. Банк може мати прибуток, однак недостатній для підтримки на потрібному рівні резервів під активні операції та забезпечення зростання рівня регулятивного капіталу відповідно до нормативних вимог, також значна питома вага витрат може бути, наприклад, за обслуговування субординованого боргу.</p> <p>Без негайних виправних заходів витрати (збитки) банку можуть зрости настільки, що це загрожуватиме його платоспроможності. За таких умов керівництво банку має вжити негайних заходів для підвищення та оптимізації рівня доходів, посилення контролю за витратами.</p> <p>Також потрібні рішучі дії служби банківського нагляду щодо поліпшення стану надходжень та запобігання втрати капіталу, в тому числі обмеження, зупинення або припинення проведення окремих видів здійснюваних банком операцій з високим рівнем ризику та висунути керівництву банку вимоги щодо зменшення темпів зростання активів (крім зростання обсягу активів, що пов'язане зі збільшенням статутного капіталу).</p>
«5»	<p>Банк має збитки, що становлять пряму загрозу його платоспроможності, при значному недоформуванні резервів під активні операції відсутні реальні джерела їх збільшення, фактичний обсяг доходів у такого банку не здатен покривати небанківські операційні витрати (на утримання персоналу, основних засобів та нематеріальних активів тощо).</p> <p>Потрібні негайні та рішучі дії служби банківського нагляду для забезпечення спостережною (наглядовою) радою (зборами акціонерів) вживання заходів щодо санації або реорганізації банку, оскільки збитки неминуче призведуть до його неплатоспроможності.</p>
ЛІКВІДНІСТЬ («L»)	
<p>Для визначення рейтингової оцінки ліквідності банку слід враховувати такі фактори:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— компетентність керівництва і фахівців відповідних підрозділів банку з питань визначення ліквідності банку, ефективності стратегії управління фінансовими потоками і політики забезпечення ліквідності, з питань контролю та моніторингу ліквідної позиції банку;</li> <li>— оперативність, вчасність та адекватність рішень щодо управління активами і пасивами;</li> <li>— тенденції, обсяг і джерела ліквідних активів (у тому числі високоліквідних), що можуть бути використані для виконання поточних зобов'язань банку;</li> <li>— стабільність залучених коштів, відповідність строків і сум повернення залучених та розміщених коштів;</li> </ul>	





## Продовження таблиці 8.6

<p>– залежність від дорогих, нестабільних джерел фінансування (міжбанківські кошти тощо) для забезпечення потреб у ліквідності;</p> <p>– можливість банку диверсифікувати джерела фінансування балансових і позабалансових статей;</p> <p>– процеси планування, у тому числі наявність планів фінансування в надзвичайних ситуаціях та на випадок непередбачених проблем з ліквідністю, контролю та моніторингу;</p> <p>– виконання вимог нормативно-правових актів Національного банку щодо ліквідності банку (в тому числі нормативи ліквідності), аналіз причин невиконання, тенденцій;</p> <p>- інформаційні системи управління ліквідністю.</p> <p>Одним з основних обов'язків керівництва банку є підтримка обсягу ліквідних активів на рівні, що достатній для виконання поточних зобов'язань, за умови максимального збільшення надходжень та зменшення ризику. Цей обов'язок вимагає від керівництва ґрунтовного розуміння балансу банку, його клієнтської бази (кредитів, депозитів та інших залучених коштів) та економічної ситуації. Керівництво, яке підтримує ліквідні активи (в тому числі високоліквідні) на високому рівні, звичайно, не йде на високий ризик, і обсяг надходжень за таких умов буде нижчим. Якщо керівництво підтримує обсяг ліквідних активів (у тому числі грошових коштів) на мінімальному рівні, забезпечуючи короткочасні великі прибутки, то це може свідчити про те, що активні операції в такому банку пов'язані з більшим ризиком. Керівництво, яке підтримує ліквідність банку через залучення міжбанківських кредитів, має розуміти, що за таких умов процес управління активами та зобов'язаннями стає складним, вимагає від нього особливого вміння і кваліфікації та не може продовжуватись на такому рівні тривалий час.</p>	
«1»	<p>Банк має такі характеристики:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– керівництво добре розуміє баланс банку, знає свою клієнтуру та економічну ситуацію;</li> <li>– обсяг ліквідних активів достатній для задоволення щоденного попиту на кредити та непередбачені зміни в ньому, а також для виконання зобов'язань банку в разі як очікуваних, так і непередбачених змін в обсязі депозитів (вкладів);</li> <li>– мінімальне залучення міжбанківських кредитів для забезпечення потреб у ліквідності;</li> <li>– запроваджений обґрунтований та детальний процес планування, контролю і моніторингу ліквідності;</li> <li>– працівники банку мають достатню кваліфікацію і досвід для підтримки певних пропорцій (відповідностей) між строками отримання коштів для погашення, наприклад, строки повернення кредитів співпадають з відповідними строками погашення платежами платіжів за депозитами з відповідними строками погашення, що підтверджується даними балансу;</li> <li>– депозитна база банку адекватно диверсифікована як щодо строків погашення, так і щодо діапазону контрагентів, тобто він має коротко-, середньо- і довгострокові депозити від фізичних осіб, приватних підприємців, підприємств, банків тощо;</li> <li>– виконуються вимоги щодо ліквідності банку.</li> </ul>
«2»	<p>Банк має характеристики, подібні до оцінки «1», але такий банк має окремі недоліки, пов'язані з одним чи кількома факторами, визначеними в пункті 1. Однак, ці недоліки можуть бути усунені за досить короткий час без посилення контролю служби банківського нагляду. Вони полягають у такому:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– банк задовольняє свої потреби в ліквідності, але працівникам банку або керівництву бракує досвіду, або процес планування та контролю ліквідності недостатньо ефективний;</li> <li>– або банк мав тимчасові проблеми з ліквідністю, і працівники банку або керівництво виправили цю ситуацію, однак не вжили необхідних заходів для запобігання повторенню таких проблем;</li> <li>– або керівництво не усвідомлює, що в банку виникли негативні тенденції (зменшення рівня ліквідних, у тому числі високоліквідних активів, або зростаюча нестабільність ресурсної бази, або простежується періодична залежність від міжбанківських кредитів тощо) або не приділяє їм належної уваги.</li> </ul>





## Продовження таблиці 8.6

«3»	Банк має суттєві недоліки, пов'язані з одним або кількома факторами, визначеними в пункті 1. Підхід керівництва банку до управління ліквідністю спрощений і це призводить до того, що в банку часто виникають проблеми з ліквідністю, а також простежується регулярна залежність від міжбанківських кредитів, крім того, в банку обмежені можливості щодо активних операцій — швидкого їх продажу, а щодо пасивних операцій — швидкого залучення нових джерел фінансування. Керівництво банку повинно негайно звернути належну увагу на негативні тенденції та вжити заходів щодо виправлення недоліків для того, щоб банк не втратив здатності виконувати свої поточні обов'язки. Для цього потрібні відповідні дії служби банківського нагляду.
«4»	Банк має значні проблеми з ліквідністю, що вимагає негайних та рішучих дій служби банківського нагляду. Керівництву банку потрібно вжити заходів щодо зміцнення стану ліквідності для забезпечення виконання своїх грошових, короткострокових зобов'язань, збалансованості строків і сум активів та зобов'язань банку. Також воно має розпочати планування ліквідності з метою вирішення проблем, що пов'язані з короткостроковими та непередбаченими потребами в ліквідності.
«5»	Банк має проблеми, пов'язані з факторами, визначеними в пункті 1, потребує фінансової допомоги із зовнішніх джерел (шляхом додаткових внесків акціонерів або залучення нових акціонерів з метою формування дешевої ресурсної бази) для задоволення потреб у ліквідності. Така негайна фінансова допомога потрібна для того, щоб запобігти банкрутству банку через нездатність задовольнити вимоги кредиторів і вкладників.
ЧУТЛИВІСТЬ ДО РИНКОВОГО РИЗИКУ («S»)	
<p>Рейтингова оцінка чутливості банку до ринкового ризику з урахуванням таких факторів:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— чутливість надходжень банку або економічної вартості його капіталу до несприятливих змін процентних ставок за залученими і розміщеними коштами, валютних курсів, коливань цін на цінні папери тощо;</li> <li>— розуміння керівництвом банку ринкових ризиків, його здатність визначати їх, вимірювати, здійснювати моніторинг за ними та їх контролювати, враховуючи розмір банку, складність його операцій та притаманні цим операціям ризики;</li> <li>— характер, складність та обсяги операцій, пов'язаних із ринковим ризиком, на який наражається банк;</li> <li>— наявність, адекватність положень і процедур, інформаційних систем управління щодо управління ринковим ризиком;</li> <li>— наявність і ефективність лімітів (числових обмежень) ринкового ризику;</li> <li>— виконання вимог нормативно-правових актів Національного банку щодо обмеження ринкового ризику (у тому числі норматив ризику загальної відкритої довгої/короткої валютної позиції);</li> <li>— ефективність внутрішнього контролю, що забезпечує надійність функціонування процесу управління ринковим ризиком, у тому числі визначає підзвітність і розмежування повноважень;</li> <li>— достатність функцій внутрішнього аудиту, що забезпечують періодичні перевірки дотримання вимог внутрішніх лімітів і положень щодо управління ринковим ризиком, а також вимог Національного банку щодо його обмеження; достовірності та структури систем вимірювання ринкового ризику (у тому числі методів вимірювання);</li> <li>— підтвердження припущень (вихідних даних).</li> </ul> <p>Банки наражаються на ринковий ризик внаслідок прийняття ними «неторговельних позицій» (їх чутливість до змін процентних ставок, валютних курсів), а також внаслідок їх торговельної діяльності (операції купівлі, продажу фінансових інструментів). Незалежно від джерела або характеру ринкового ризику керівництво банку має належним чином усвідомлювати, який вплив має ринковий ризик на поточний та майбутній стан банку, здійснювати управління ним в усіх основних напрямках діяльності банку, зокрема в залученні коштів, кредитуванні, інвестиційних, валютних та позабалансових операціях тощо.</p>	



## Продовження таблиці 8.6

Банки з незначним ринковим ризиком, але недостатньою системою управління ним можуть отримати нижчу рейтингову оцінку за цим компонентом, ніж банки з помірним рівнем ринкового ризику, які за результатами інспекційної перевірки продемонстрували, що ринкові ризики контролюються і контролюватимуться в майбутньому.

«1»	<p>Банк має такі характеристики:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— низька або помірна чутливість надходжень банку або економічної вартості його капіталу до несприятливих змін процентних ставок за залученими і розміщеними коштами, валютних курсів, коливань цін на цінні папери тощо;</li> <li>— внутрішньобанківські положення та процедури належним чином відображають порядок управління ринковим ризиком;</li> <li>— наявність достатньої системи вимірювання всіх ринкових ризиків, використовуються загальноприйняті фінансові поняття та методики вимірювання ризику, а також відображені у внутрішніх документах банку припущення та параметри, покладені в основу цих методик;</li> <li>— ефективне використання лімітів ринкового ризику, що встановлюються для його контролю і обмеження, а також відповідають розміру активів банку, складності його операцій та достатності капіталу;</li> <li>— наявність належних інформаційних систем управління, орієнтованих на відповідних працівників банку, які забезпечують отримання керівництвом (комітетом/ підрозділом з питань аналізу та управління ризиками) узагальненої інформації, а керівниками середньої ланки — детальних звітів щодо оцінки ризиків та дохідності операцій;</li> <li>— ефективна система внутрішнього контролю, що забезпечує надійне функціонування процесу управління ринковим ризиком, у тому числі визначає підзвітність та чітке розмежування повноважень;</li> <li>— внутрішній аудит з достатньою періодичністю здійснює перевірки дотримання вимог внутрішніх лімітів щодо обмеження ринкового ризику і положень щодо управління ринковим ризиком, а також вимог Національного банку щодо його обмеження; підтвердження припущень (вихідних даних), структури та достовірності систем вимірювання ринкового ризику;</li> <li>— виконуються вимоги нормативно-правових актів Національного банку щодо обмеження ринкового ризику.</li> </ul>
«2»	<p>Банк має характеристики подібні, до характеристик банку з відповідним рейтингом «1», але має окремі недоліки, пов'язані з одним або кількома факторами, визначеними в пункті загальних характеристик цього компоненту.</p> <p>Ці недоліки можуть бути виправлені в досить короткий термін без додаткового контролю служби банківського нагляду. Наприклад, чутливість до ринкового ризику банку низька, проте керівництво банку не встановило відповідні ліміти щодо його обмеження або є випадки перевищення встановлених лімітів (обмежень), а керівництво досить повільно знижує ризики до відповідних рівнів.</p>
«3»	<p>Банк має неприйнятний рівень ринкового ризику, керівництво демонструє відсутність досвіду або знань і розуміння щодо визначення, вимірювання, здійснення моніторингу і контролю ринкових ризиків.</p> <p>Примітивний підхід керівництва до управління ринковим ризиком призводить до частого перевищення лімітів (обмежень) та до отримання збитків за окремими операціями.</p> <p>Внаслідок відсутності досконалих (ефективних) процесів управління ринковим ризиком виникають негативні тенденції в операціях, що пов'язані з ринковим ризиком, а також сумніви щодо здатності керівництва негайно вирішити ці проблеми з метою запобігання впливу надмірного ринкового ризику на надходження або на економічну вартість капіталу. Тому, потрібний посилений контроль з боку служби банківського нагляду з метою забезпечення належного вирішення керівництвом проблем банку.</p>



## Закінчення таблиці 8.6

«4»	Банк має значні недоліки, пов'язані з більшістю факторів, наведених у пункті загальних характеристик цього компоненту, здійснює діяльність з високим рівнем ринкового ризику, при цьому система управління ним недостатня. Така ситуація вимагає негайного та рішучого зміцнення контролю служби банківського нагляду. Слід вжити заходів щодо зниження обсягів операцій, пов'язаних із ринковим ризиком, та зміцнити здатність керівництва визначати, вимірювати, здійснювати моніторинг і контроль за ринковим ризиком.
«5»	Банк наражається на такий рівень ринкового ризику, який загрожує його платоспроможності. Потрібне негайне втручання Національного банку для того, щоб запобігти банкрутству банку та забезпечити прийняття керівництвом банку відповідних дій, спрямованих на зниження ринкового ризику та запровадження ефективних систем визначення, вимірювання, моніторингу і контролю за ринковим ризиком.

Узагальнення рейтингової системи «CAMELS» виглядає таким чином (табл. 8.7):

Таблиця 8.7

## Складові рейтингової системи CAMELS

	Комплексна рейтингова оцінка банку				
	«1»	«2»	«3»	«4»	«5»
Фінансовий стан банку	Банки є надійними, стабільними та мають кваліфіковане керівництво		Банки мають суттєві недоліки, які можуть призвести до значних проблем	Банки мають серйозні проблеми, їх загальна платоспроможність під загрозою	
Контроль з боку служби банківського нагляду			Служба банківського нагляду повинна дати чіткі вказівки щодо подолання проблем	Банки потребують ретельного нагляду та спеціальних оздоровчих заходів	
Застосування заходів впливу			До банків застосовуються відповідні заходи впливу відповідно до вимог нормативно-правових актів Національного банку України		

3. Поглибленням процесу оцінки ризиків діяльності банків є «Система оцінки ризиків», згідно з якою існує чотири основних компоненти визначення параметрів ризику банку:

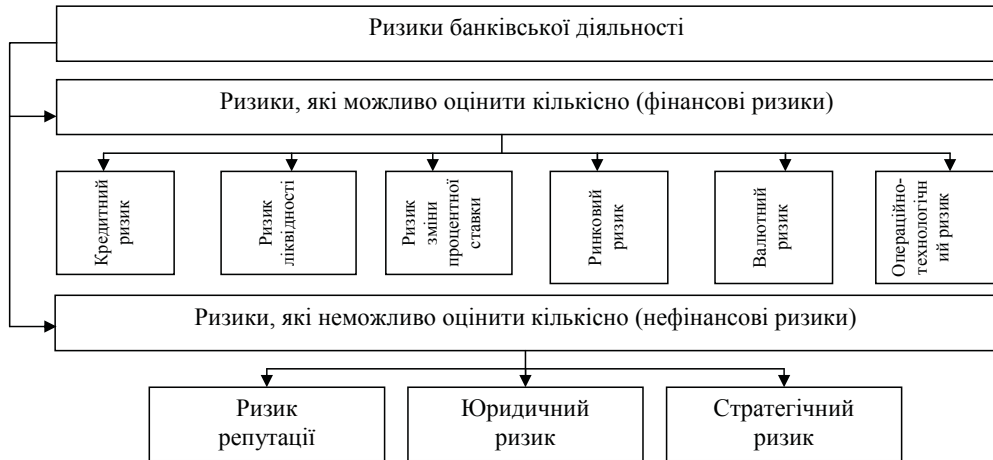
- кількість ризику, тобто рівень або обсяг ризику, на який наражається банк (характеризується як незначна, помірна або значна);
- якість управління ризиком, тобто наскільки добре здійснюється виявлення, вимірювання, контроль і моніторинг ризиків (характеризується як висока, така, що потребує вдосконалення, або низька);
- сукупний ризик, тобто узагальнений висновок, який відображає як кількість ризику, так і якість управління ризиком (оцінюється як високий, помірний або низький);

напряму ризику, тобто ймовірна зміна сукупного рівня ризику протягом наступних 12 місяців (характеризується як такий, що зростає, стабільний або такий, що зменшується).

З метою вимірювання та оцінки ризиків діяльності банків за «Системою оцінки ризиків» Національний банк виділив дев'ять категорій ризику, а саме

кредитний ризик, ризик ліквідності, ризик зміни процентної ставки, ринковий ризик, валютний ризик, операційно-технологічний ризик, ризик репутації, юридичний ризик та стратегічний ризик. Усі категорії ризику Національний банк поділяє на дві групи: ризики, що підлягають кількісній оцінці (фінансові ризики); ризики, що не підлягають кількісній оцінці (нефінансові ризики).

Методи, які використовує Національний банк для оцінки ризиків у банках, визначають «Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків» (рис. 8.4) [22].



**Рис. 8.4. Класифікація ризиків банківської діяльності згідно з інструкцією «Методичні вказівки з інспектування банків "Система оцінки ризиків"»**

Однак, для зручності аналізу Національний банк України виявляє та оцінює ці ризики окремо (табл. 8.8).

*Таблиця 8.8*

**Зміст ризиків, визначених Національним банком України**

Категорія ризику	Характеристика
Кредитний ризик	Наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання, виконати умови будь-якої фінансової угоди з банком (його підрозділом) або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання. Кредитний ризик є в усіх видах діяльності, де результат залежить від діяльності контрагента, емітента або позичальника. Він виникає кожного разу, коли банк надає кошти, бере зобов'язання про їх надання, інвестує кошти або іншим чином ризикує ними відповідно до умов реальних чи умовних угод незалежно від того, де відображається операція — на балансі чи поза балансом.
Ризик ліквідності	Наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через неспроможність банку виконати свої зобов'язання в належні строки, не зазнавши при цьому неприйнятних втрат. Він виникає через нездатність управляти незапланованими відтоками коштів, змінами джерел фінансування та/або виконувати позабалансові зобов'язання.



## Продовження таблиці 8.8

Ризик зміни процентної ставки	<p>Найявний або потенційний ризик для надходжень або капіталу, який виникає внаслідок несприятливих змін процентних ставок. Цей ризик впливає як на прибутковість банку, так і на економічну вартість його активів, зобов'язань та позабалансових інструментів.</p> <p>Основними типами ризику зміни процентної ставки, на які зазвичай наражається банк, є:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) ризик зміни вартості ресурсів, який виникає через різницю в строках погашення (для інструментів з фіксованою процентною ставкою) та переоцінки величини ставки (для інструментів зі змінною процентною ставкою) банківських активів, зобов'язань та позабалансових позицій;</li> <li>2) ризик зміни кривої дохідності, який виникає через зміни в нахилі та формі кривої дохідності;</li> <li>3) базисний ризик, який виникає через відсутність достатньо тісного зв'язку між коригуванням ставок, отриманих та сплачених за різними інструментами, всі інші характеристики яких щодо переоцінки є однаковими;</li> <li>4) ризик права вибору, який постає із наявності права відмови від виконання угоди (тобто реалізації права вибору), яке прямо чи опосередковано наявне в багатьох банківських активах, зобов'язаннях та позабалансових портфелях.</li> </ol>
Ринковий ризик	<p>Найявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через несприятливі коливання вартості цінних паперів та товарів і курсів іноземних валют за тими інструментами, які є в торговельному портфелі.</p> <p>Цей ризик випливає з маркетмейкерства, дилінгу, прийняття позицій з боргових та пайових цінних паперів, валют, товарів та похідних інструментів деривативів).</p>
Валютний ризик	<p>Найявний або потенційний ризик для надходжень і капіталу, який виникає через несприятливі коливання курсів іноземних валют та цін на банківські метали.</p> <p>Валютний ризик можна поділити на:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— ризик трансакції — полягає в тому, що несприятливі коливання курсів іноземних валют впливають на реальну вартість відкритих валютних позицій (проте, оскільки він, як правило, випливає з операцій маркетмейкерства, дилінгу і прийняття позицій в іноземних валютах, цей ризик розглядається у рекомендаціях щодо ринкового ризику;</li> <li>— ризик перерахунку з однієї валюти в іншу (трансляційний ризик) полягає в тому, що величина еквівалента валютної позиції у звітності змінюється в результаті змін обмінних курсів, які використовуються для перерахунку залишків в іноземних валютах в базову (національну) валюту;</li> <li>— економічний валютний ризик — полягає в змінах конкурентоспроможності банку або його структур, що входять в консолідовану групу, на зовнішньому ринку через суттєві зміни обмінних курсів.</li> </ul>
Операційно-технологічний ризик	<p>Потенційний ризик для існування банку, що виникає через недоліки корпоративного управління, системи внутрішнього контролю або неадекватність інформаційних технологій і процесів оброблення інформації з точки зору керованості, універсальності, надійності, контрольованості та безперервності роботи.</p> <p>Такі недоліки можуть призвести до фінансових збитків через помилку, невчасне виконання робіт чи шахрайство або стати причиною того, що інтереси банку постраждають у якийсь інший спосіб, наприклад, ділери, кредитні працівники або інші працівники банку перевищують свої повноваження або здійснюватимуть операції в порушення етичних норм або із занадто високим ризиком.</p> <p>Виникає також через неадекватність стратегії, політики і використання інформаційних технологій.</p> <p>До інших аспектів операційно-технологічного ризику належить імовірність непередбачених подій, наприклад, пожежі або стихійного лиха.</p>



Закінчення таблиці 8.8

Ризик репутації	<p>Найважчий або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через несприятливе сприйняття іміджу фінансової установи клієнтами, контрагентами, акціонерами (учасниками) або органами нагляду. Це впливає на спроможність банку встановлювати нові відносини з контрагентами, надавати нові послуги або підтримувати існуючі відносини. Цей ризик може призвести банк (або його керівників) до фінансових втрат або зменшення клієнтської бази, у тому числі до притягнення до адміністративної, цивільної або кримінальної відповідальності. Має місце на всіх рівнях організації, і тому банки мають відповідально ставитися до своїх взаємовідносин із клієнтами та суспільством.</p> <p>Публічне сприйняття іміджу банку можна розділити на дві категорії:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— сприйняття ринком, наприклад, теперішніми або потенційними клієнтами, контрагентами, акціонерами (учасниками);</li> <li>— сприйняття органами державного регулювання, наприклад, Національним банком, Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку, Державною податковою адміністрацією, іншими уповноваженими органами.</li> </ul>
Юридичний ризик	<p>Найважчий або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через порушення або недотримання банком вимог законів, нормативно-правових актів, угод, прийнятої практики або етичних норм, а також через можливість двозначного їх тлумачення.</p> <p>Банківські установи наражаються на юридичний ризик через те, що мають відносини з великою кількістю зацікавлених сторін, наприклад, клієнтами, контрагентами, посередниками тощо, органами нагляду, податковими та іншими уповноваженими органами.</p> <p>Може призвести до сплати штрафних санкцій та адміністративних стягнень, необхідності грошового відшкодування збитків, погіршення репутації, погіршення позицій банку на ринку, звуження можливостей для розвитку і зменшення можливостей правового забезпечення виконання угод.</p>
Стратегічний ризик	<p>Найважчий або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через неправильні управлінські рішення, неналежну реалізацію рішень і неадекватне реагування на зміни в бізнес-середовищі. Цей ризик виникає внаслідок несумісності:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— стратегічних цілей банку;</li> <li>— бізнес-стратегій, розроблених для досягнення цих цілей;</li> <li>— ресурсів, задіяних для досягнення цих цілей;</li> <li>— якості їх реалізації.</li> </ul> <p>Ресурси, необхідні для реалізації бізнес-стратегій, можуть бути як матеріальними, так і нематеріальними. До них належать канали взаємодії і обміну інформацією, операційні системи, мережі надання послуг та продуктів і управлінський потенціал та можливості. Внутрішні характеристики організації мають оцінюватися з точки зору впливу економічних, технологічних, конкурентних, наглядових та інших змін зовнішнього середовища.</p>

Узагальнення процесу аналізу та оцінки ризиків виглядає такими чином (рис. 8.5).

— По-третє, розвиток стрес-тестування як відповідь на підвищення загального рівня ризиків і серію великих фінансових криз останніх десятиліть. На жаль, в Україні на сьогодні ця практика не набула достатнього поширення у зв'язку із відсутністю стандартизації методів стрес-тестування. Їх рекомендаційний характер вносить невизначеність у поведінку економічних суб'єктів та позбавляє можливостей застосовувати цей привабливий інструмент моделювання діяльності в ринковому середовищі. Достатньо концептуально це питання окреслено у [23].

При цьому, Національний банк України визначає стрес-тестування (stress testing) як метод кількісної оцінки ризику, який полягає у визначенні величини неузгодженої позиції, яка наражає банк на ризик та у визначенні шоків величини зміни зовнішнього фактора — валютного курсу, процентної ставки тощо. Поєднання цих величин дає уявлення про те, яку суму збитків чи доходів отримає банк, якщо події розвиватимуться за закладеними припущеннями.

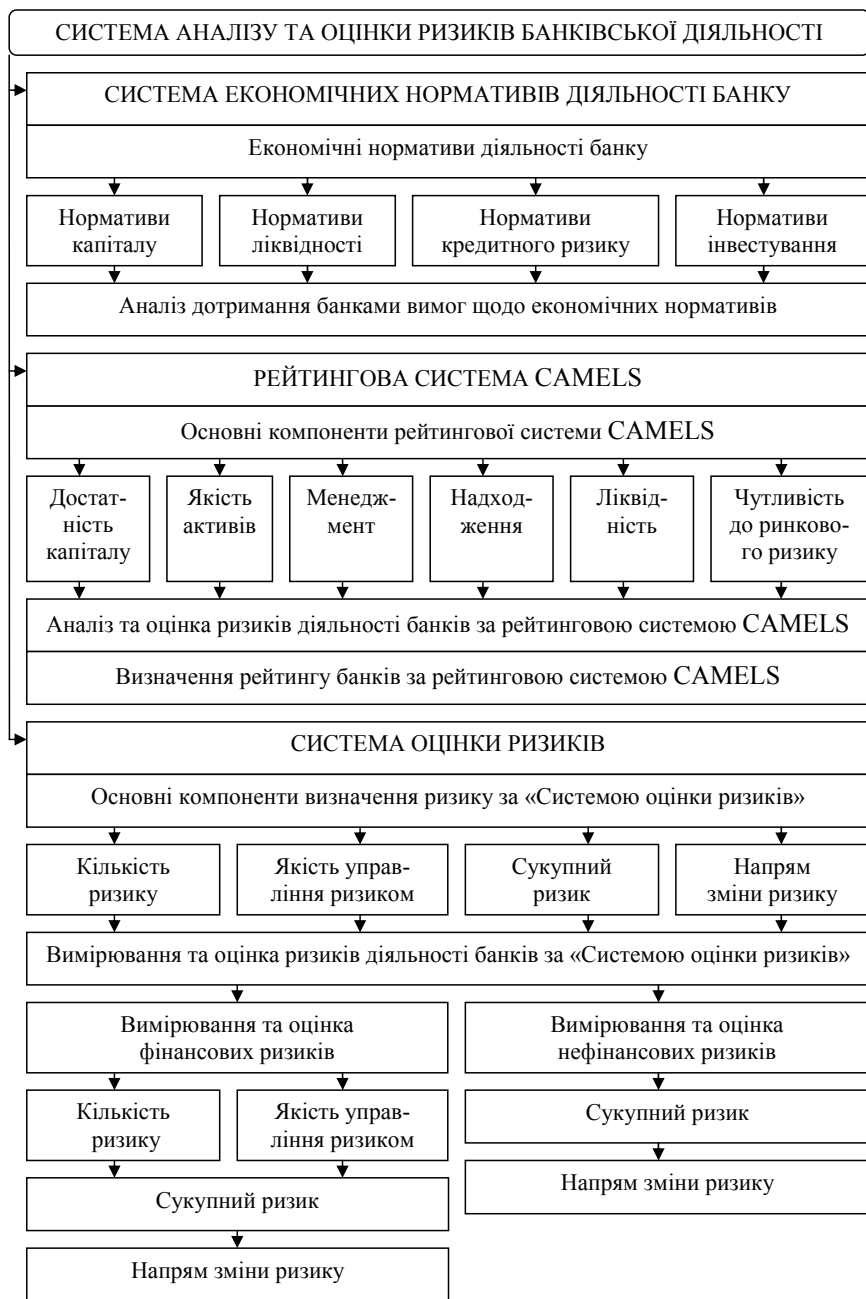


Рис. 8.5. Система аналізу та оцінки ризиків банківської діяльності





Стрес-тестування широко використовується для оцінки кредитного ризику, ризику ліквідності, валютного ризику, ризику зміни процентної ставки та вартості активів.

Метою стрес-тестування є оцінка ризиків та визначення спроможності протистояти потрясінням на фінансовому ринку.

Найбільш поширеними об'єктами стрес-тестування є:

- різка зміна відсоткових ставок за внутрішніми чи зовнішніми запозиченнями, кредитами, цінними паперами тощо;
- суттєві коливання валютних курсів; кредитний ризик у кредитних портфелях;
- різкі зміни в обсягах і структурі капіталу фінансової установи, вартості застави при іпотеці;
- зниження ліквідності та можливість дефолту банку;
- ймовірність виникнення системного ризику на основі різкого зниження ліквідності чи втрати капіталу тощо.

Як базові фактори ризиків Національний банк рекомендує використовувати такі:

1) макроекономічні показники: стабільність економічної ситуації (економічний спад, радикальна зміна вектора розвитку економіки, дефолти першокласних компаній-позичальників тощо); значні коливання курсу національної валюти; відкритість і доступність міжбанківського ринку; рівень політичної та міжнародної стабільності; стійкість фінансових ринків, у тому числі можливість протидіяти спекулятивним атакам; зміни процентних ставок, наприклад, LIBOR, облікової ставки тощо; можливість знецінення майна, яке надано в забезпечення за кредитними операціями банків (зокрема, через падіння цін на ринку нерухомості, кризу окремих галузей економіки тощо); волатильність цін на енергоресурси;

2) мікроекономічні показники: можливість доступу банку до зовнішніх джерел підтримання ліквідності; конкурентна позиція банку (визначена за методикою SWOT-аналізу як узагальнена оцінка).

Місце стрес-тестування у процесі оцінки стабільності фінансової системи та запобігання фінансовим кризам наведено на рис. 8.6.

Для проведення стрес-тестування використовують такі методи: тести чутливості, тести сценаріїв і тести екстремальних величин.

— По-четверте, адаптації аналітичної системи оцінки фінансової стабільності, запропонованої в межах [18]. Дійсно, ще у червні 2003 р. цю систему представили співробітники МВФ Виконавчій раді МВФ (рис. 8.7).

Цю систему вважають корисним інструментом, але при цьому, на думку самих укладачів, вона вимагає подальших доопрацювань. Система включає чотири різних елементи:

— оцінка ризику потрясіння для фінансового сектору. Серед інструментів, які можна використовувати для цієї мети, показники, які застосовуються в моделях систем раннього попередження (СРП). Такі показники, зазвичай, засновані на даних за конкретною країною, інформації про динаміку ситуації в глобальній економіці та політичному ризику;

— використання показників фінансової стійкості в таких цілях: 1 ) для оцінки вразливості фінансового сектору в разі потрясінь; 2 ) для оцінки ста-

ну нефінансових секторів; 3) для відстеження вразливих місць фінансового сектору, обумовлених кредитним ризиком, ризиком ліквідності та ринковим ризиком; 4) для оцінки здібності фінансового сектору до покриття збитків, наприклад, яку визначають показник достатності власного капіталу;

— аналіз макрофінансових зв'язків здійснюють для отримання уявлень про вплив на макроекономічні умови, економічну прийнятність боргу і про зниження посередницького потенціалу фінансового сектору;

— спостереження за макроекономічними умовами проводять для оцінки того, який вплив чинять потрясіння на динаміку макроекономічної ситуації та економічну прийнятність боргу.

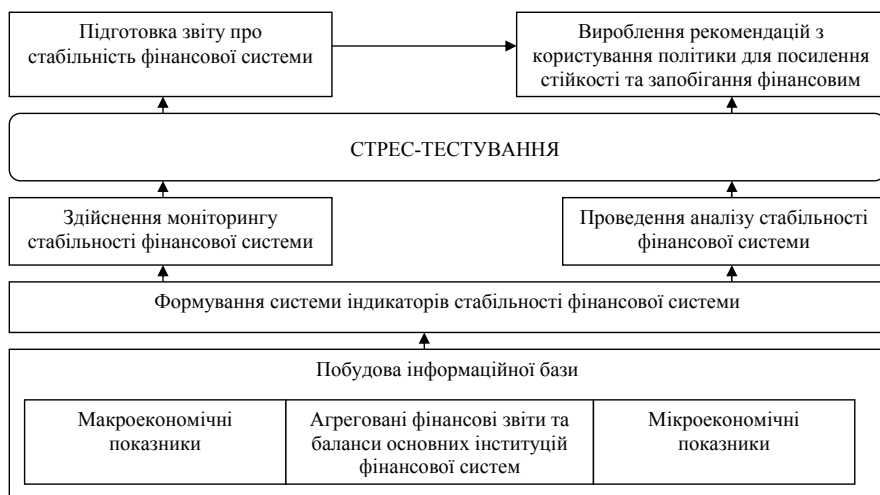
З рис. 8.7 видно, що показники фінансової стійкості являють собою частину більш великого масиву інформації та інструментів, що використовуються для моніторингу фінансової стабільності, та що між різними елементами існують взаємозв'язки.

Система оцінки фінансової стабільності показує, як потрясіння може впливати через фінансову систему, однак спрямованість причинно-наслідкових зв'язків при цьому чітко не встановлюється.

— По-п'яте, розробці механізму управління фінансовою стабільністю банківської системи, який є формою практичного забезпечення процесу забезпечення фінансової стабільності банків з можливістю реагування на поточні виклики та можливі загрози та розробка відповідних пропозицій стосовно створення умов реального функціонування цього механізму.

Забезпечення фінансової стабільності передбачає об'єктивне визначення її поточного й бажаного станів, скоординоване управління фінансовими ресурсами банківської установи, вибір таких управлінських рішень, котрі сприяли б покращенню показників фінансової стабільності.

На рівні фінансової системи країни ці питання достатньо ґрунтовно розглянуто у [24] (рис. 8.8). На рівні окремої банківської установи відповідні пропозиції сформульовано у [25] (рис. 8.9).



**Рис. 8.6. Структура процесу оцінки стабільності фінансової системи та запобігання фінансовим кризам**



Рис. 8.7. Аналітична система оцінки фінансової стабільності

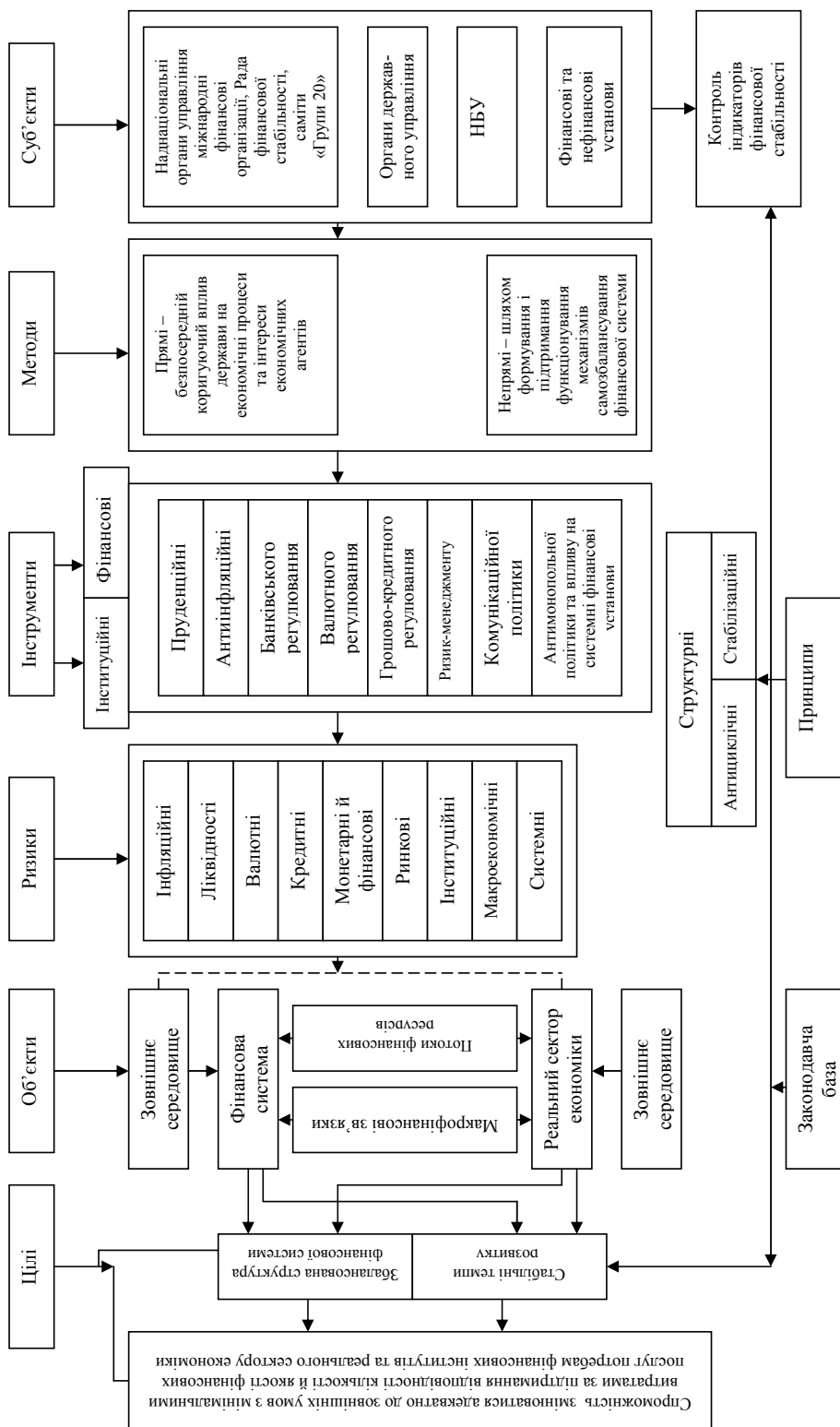


Рис. 8.8. Схема механізму забезпечення фінансової стабільності

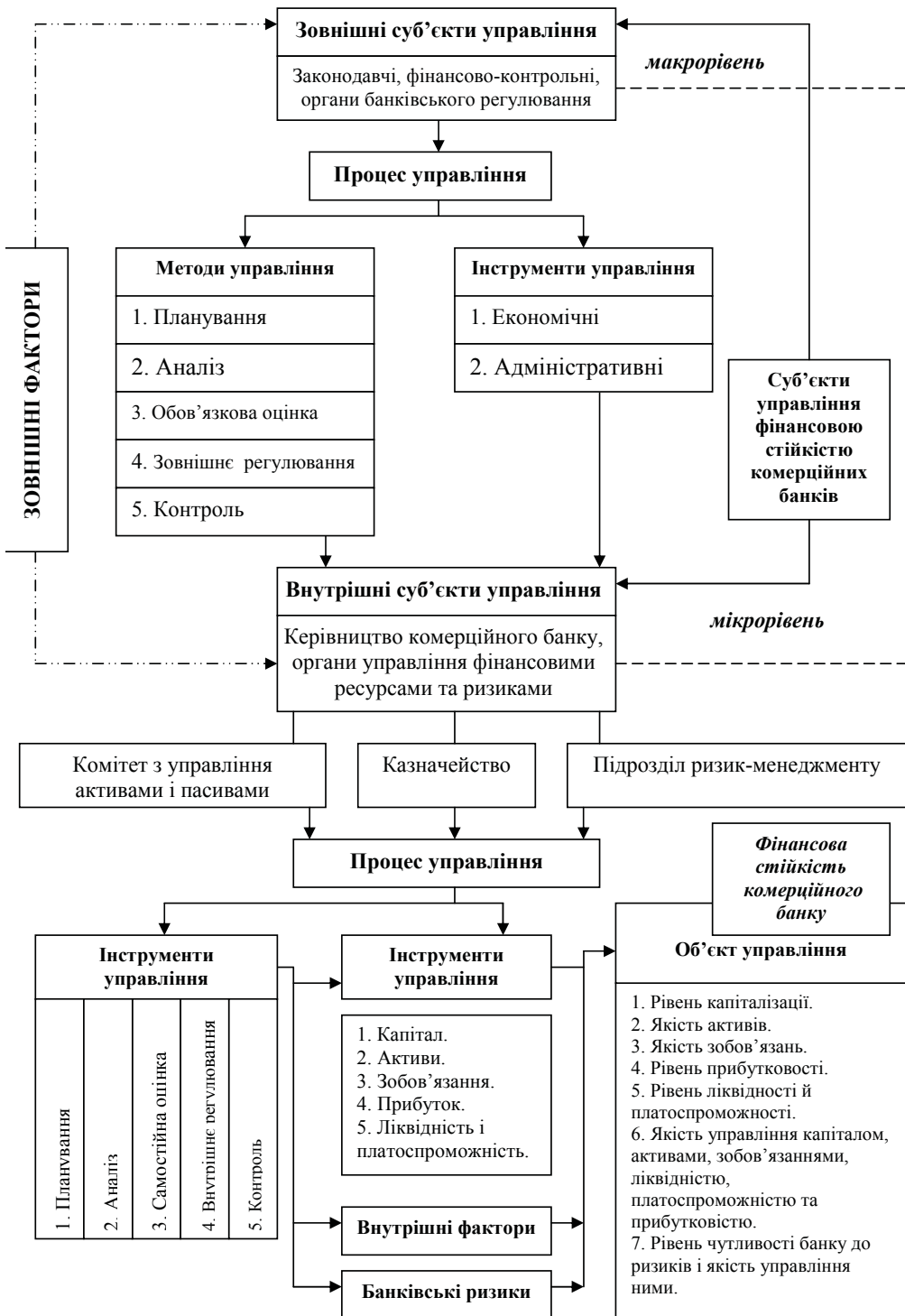


Рис. 8.9. Механізм управління фінансовою стійкістю комерційного банку



Ці механізми дійсно є сукупністю методів та інструментів управління, що суб'єкти управління застосовують і спрямовують на забезпечення фінансової стійкості банків та стабільності банківської системи в цілому. Вони є цілісними системами взаємопов'язаних елементів, що відображають відповідні заходи банківського менеджменту та спрямовані на досягнення стратегічних та тактичних фінансових цілей, та сприятимуть підвищенню рівня прибутковості, зниженню ризиків, контролю та підтриманню ліквідності й платоспроможності.

На думку авторів, тут хотілось би додати таке: невинний динамічний розвиток означає неможливість зафіксувати раз і назавжди стан фінансової стабільності та потребує наявності механізмів самокоригування, спроможних виявляти ризики, обмежувати та усувати диспропорції, перш ніж вони призведуть до розбалансування. Таким чином, забезпечення фінансової стабільності потребує системного підходу до всіх складових фінансової системи у їх взаємодії та під впливом зовнішніх факторів, породжених глобалізаційними процесами.

Як зазначено у [26], стійкість банківської системи на основі підвищення рівня капіталізації, ліквідності й якості активів банків передбачає:

- продовження процесу ліквідації слабких банків і консолідації банківської системи; впровадження автоматичних регуляторів капіталізації фінансових установ, зокрема коригування нормативу адекватності капіталу залежно від фази бізнес-циклу;

- забезпечення реального функціонування системи фінансових інститутів розвитку (насамперед Державного банку реконструкції і розвитку); фінансових установ і організацій, що обслуговують експортні операції та сільське господарство, здійснюють мікрофінансування; створення компенсаційних фондів та інвестиційних банків, що забезпечують швидке розширення інвестиційного сегменту фінансового ринку;

- формування системи економічних стимулів до активізації кредитування у межах реалізації програм фінансово-кредитної підтримки пріоритетних галузей і підприємств, пов'язаних з імпортозаміщенням, та сегментів внутрішнього кінцевого попиту, які спроможні поживати внутрішнє виробництво за ланцюгом попиту-пропозиції. Такі заходи не повинні деформувати ринкові механізми фінансової системи, але бути прив'язаними до планів реструктуризації виробництва і фінансових потреб його модернізації;

- «подовження», диверсифікацію і підвищення стабільності внутрішньої ресурсної бази банків, у тому числі за рахунок використання потенціалу накопичених коштів домогосподарств, розвитку системи рефінансування комерційних банків, розробки і впровадження державних депозитно-кредитних схем, налагодження партнерства держави з великими банками з розгалуженою мережею;

- налагодження консультацій НБУ з комерційними банками щодо вдосконалення механізмів спрямування їх ресурсів на кредитування економіки на основі запровадження фідучіарної відповідальності — банки мають отримувати рефінансування за умови спрямування певної частини коштів на пріоритетні цілі економічного розвитку, визначені урядом;

- раціоналізація інституційного розподілу коротко- та довгострокових ризиків (наприклад, в Китаї є чотири стратегічних банки, які



фінансують довгострокові масштабні проекти, що не приносять прибутку у короткостроковій перспективі. Відповідно, недержавні комерційні банки не можуть списувати збитки, посилаючись на зобов'язання фінансувати довгострокові проекти);

- перегляд принципів регулювання присутності іноземного капіталу в банках України для спрямування коштів іноземних інвесторів у пріоритетні сфери економіки України;

- моніторинг змін регуляторних правил, які прийме Базельський та Європейський комітет з питань банківського нагляду щодо оцінки ризиків та підвищення вимог до достатності капіталу, оцінка їх відповідності потребам розвитку банківського сектору в Україні та внесення відповідних змін в регуляторні акти НБУ;

- перехід до агрегованого регулювання і пруденційного нагляду за банківською системою, вдосконалення інструментів управління ризиками і проведення складних фінансових операцій;

- підвищення прозорості банківської діяльності (розвиток кредитних бюро, рейтингових агенцій).

Ключовим принципом вибору та реалізації заходів щодо забезпечення фінансової стабільності є балансування між захистом системи та наданням учасникам фінансового ринку можливості проводити ризиковані операції. Надмірна обережність та жорсткість регулювання спроможна підірвати основи економічного відновлення.

Тут, звісно, виникає потреба звернути увагу на питання аналізу сучасних проблем забезпечення фінансової стабільності.

На сьогодні багато економістів прогнозують падіння економіки України і, як наслідок, нестабільну роботу банківського сектора. Це може бути спричинено кількома факторами. Однією з них стало те, що за 9 місяців 2013 р. Україна сплатила за зовнішніми боргами 5,625 млрд дол. основного боргу та 168 млрд дол. процентних платежів. Було здійснено чотири виплати: 30 липня — 409 млн дол., 1 серпня — 35 млн дол., 7 серпня — 577 млрд дол., 12 серпня — 361 млн дол.

Проблема скорочення обсягу золотовалютних резервів стала проблемою, яка за своєю значущістю перекинула проблему наявності дефіциту державного бюджету, обумовленого субсидіюванням тарифів. За минулий рік вони скоротились на 7,3 млрд дол. та на сьогодні не відповідають двом із трьох вимог МВФ: розміру покриття трихмісячного імпорту (у кінці 2012 р. резервів вистачило б лише на 2,8 місяця) та короткострокових зовнішніх запозичень (резерви НБУ покривають лише 44 % виплат держави та приватного сектора за зовнішніми боргами у 2013 р. замість 100 %).

Різкому падінню обсягу золотовалютних резервів сприяло також падіння ціни золота на світових ринках (вартість знизилась на 12,6 %). Додатковою причиною стала переоцінка вартості в доларовому еквіваленті тих євро, які знаходились в резервах НБУ. При цьому, червневне падіння обсягів золотовалютних резервів сгладилося падінням обсягів імпорту. Як наслідок — згідно з приблизними розрахунками, у вересні золотовалютні резерви України скоротяться практично на 6 % та складуть 21,762 млрд дол.

У зв'язку із виплатою значної суми боргів рейтингова агенція Moodys спрогнозувала ймовірність зниження курсу національної валюти до 8,5 грн за





долар до кінця поточного року та до 9 грн до кінця 2014 р. Міжнародна рейтингова агенція Fitch переглянула прогноз рейтингу України зі «стабільного» на «негативний». Побойовання експертів викликає той факт, що Україна не має надійного джерела зовнішніх запозичень. Тому накопичуються проблеми в економіці, зростає дефіцит поточного рахунку, посилюється тиск на гривню та погіршується зовнішня ліквідність.

Виникає питання: чи можливо взагалі збереження стабільності за такого рівня резервів та на чому повинен сконцентрувати свою увагу Регулятор при визначенні цільового орієнтиру при реалізації відповідного комплексу заходів? На думку фахівців самого НБУ, конкурентоспроможність країни більш важлива, ніж обсяг її золотовалютних резервів. НБУ має обмежений вплив на фактори, які визначають їх обсяг. До цих факторів належать коливання світових цін на традиційні групи українського експорту, здатність США та ЄС долати виклики боргової кризи, пропозиція іноземної валюти на внутрішньому ринку, курсові очікування населення та бізнесу, виплати за державним боргом та ін. Регулятор вважає, що стабілізаційний потенціал міжнародних резервів в першу чергу повинен визначається масштабом ризиків, які повинні нівелювати резерви, а не їхнім номінальним обсягом. Тому НБУ і акцентує увагу не на власне резервах, а на конкурентоспроможності економіки, її гнучкості та інвестиційній привабливості. За наявності вказаних факторів питання обсягу міжнародних резервів повинно втратити свою гостроту. А за умови підвищення курсової гнучкості необхідність у резервах як таких буде зменшуватися.

Найближчим часом на досліджувану проблему вплине позиція українських експортерів та сума залучень обсягів іноземних інвестицій. Прогнозувалось, що у III кварталі повинно було початися відродження зовнішніх ринків і українські експортно-орієнтовані сектори почнуть краще себе «почувати». Приплив іноземних інвестицій, за розрахунками, мав знаходитись на рівні 0,5 млрд дол. Якщо менше — це є загрозливим сигналом для економіки. Важливо, щоб резерви знаходились на рівні не менш, ніж 20 млрд дол.

Погіршення інвестиційного клімату та, відповідно, спричинений ним вплив капіталу, обмежують темпи економічного росту. Експерти вважають, що зростання економіки гальмується повільним зростанням доходів населення та низьким споживчим попитом. Восени він залишився на рівні не більше 3 %, але провокування інфляції може викликати потенційне підвищення тарифів на житлово-комунальні послуги для населення (зокрема — на газ), що є умовою отримання кредитного траншу від МВФ. Якщо сигнали від МВФ будуть позитивними — це буде свідчити про фінансову стабільність і навпаки. При цьому, потенційна підтримка МВФ означає, що інші кредитори будуть дивитись на Україну з більшою довірою, що спростить задачу рефінансування заборгованості на відкритому ринку. Кредити МВФ — це насамперед підтримка платоспроможності країни. Вони дозволяють, з одного боку, поповнити резерви, а з іншого — отримати дешеві гроші під 3 % річних.

Можливість фінансувати борги залежить від того, чи працюють в Україні програми МВФ. Більш того, Світовий банк обсяги свого кредитування України ставить в залежність від того, чи працюють тут програми Фонду. Але хотілось би наголосити, що кошти МВФ — це не панацея, яка повинна забезпечити економічне зростання в країні. Україна вже давно не користується коштами МВФ,

бо вони, по суті, використовуються для рефінансування виплат за попередніми кредитами МВФ.

І тут виникає питання: а чи в змозі Україна утриматися від зовнішньої фінансової допомоги? Так, але за однієї умови («ціна питання») — відмовиться від дефіциту державного бюджету та вивільнить приблизно 10 млрд дол., скоротивши або згорнувши багато державних програм, що на практиці виявляється доволі складним та проблематичним.

Дефіцит бюджету Міністерство фінансів може корегувати за рахунок виходу на ринок ОВДП або євробондів. Більш того, новий фінансовий інструмент — фінансові векселі — дозволить послабити тиск на ринок боргових зобов'язань.

Але, тим не менш, ситуація не така й критична. І статистика підтверджує цю тезу. Платіжний баланс України зводиться із профіцитом. На валютному ринку почався обмін валюти на гривню. За січень — травень 2013 р. було додатково куплено готівкової іноземної валюти на 38 % менше, ніж за попередній період 2012 р., та на 75 % менше, ніж за аналогічний період 2012 р. Частина валюти використовується для розміщення на гривневому банківському депозиті, інша частина — для фінансування поточних витрат.

Показники розвитку економіки виглядають таким чином [27]. В Україні вперше з 2002 р. спостерігалось зниження споживчих цін за підсумками року (табл. 8.9).

Таблиця 8.9

#### Основні макроекономічні показники розвитку України

Показники	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
Номінальний ВВП, млрд грн	948,1	913,3	1082,6	1302,1	1408,9
Темпи росту ВВП, %	+ 2,3	— 14,8	+ 4,1	+ 5,2	+ 0,2
Індекс споживчих цін (до попереднього року)	22,3	12,3	9,1	4,6	— 0,2
Індекс цін виробників промислової продукції (до попереднього року)	23	14,3	18,7	14,2	0,3
Рівень безробіття населення працездатного віку, %	6,9	9,6	8,8	8,6	8,1
Реальна заробітна плата	6,3	— 9,2	10,2	8,7	14,4
Реальний наявний дохід	7,6	— 10	17,1	8	9,7
Сальдо поточного рахунку платіжного балансу (у % до ВВП)	— 7	— 1,5	— 2,2	— 6,3	— 8,4

В цілому, у 2012 р. економіка України досягла таких результатів:

— ІСЦ склав 99,8 %, тобто вперше за останні десять років Україна закінчила рік з дефляцією у 0,2 % (0,6 % у 2002 р.). Індекс цін виробників становив 100,3 % (114,1 % за 2011 р.). На тлі збереження ІСЦ та ІЦВ на низькому рівні середня зарплата у країні має тенденцію до зростання;

— номінальні доходи населення зросли порівняно з 2011 р. на 11,1 % і дорівнювали 1407,2 млрд грн. Реальний наявний дохід збільшився на 9,7 %. Середньомісячна номінальна зарплата зросла на 14,9 % — до 3026 грн. Темпи приросту реальної зарплати за рік становили 14,4 %, що було найкращим показником з 2007 р. (рис. 8.10):

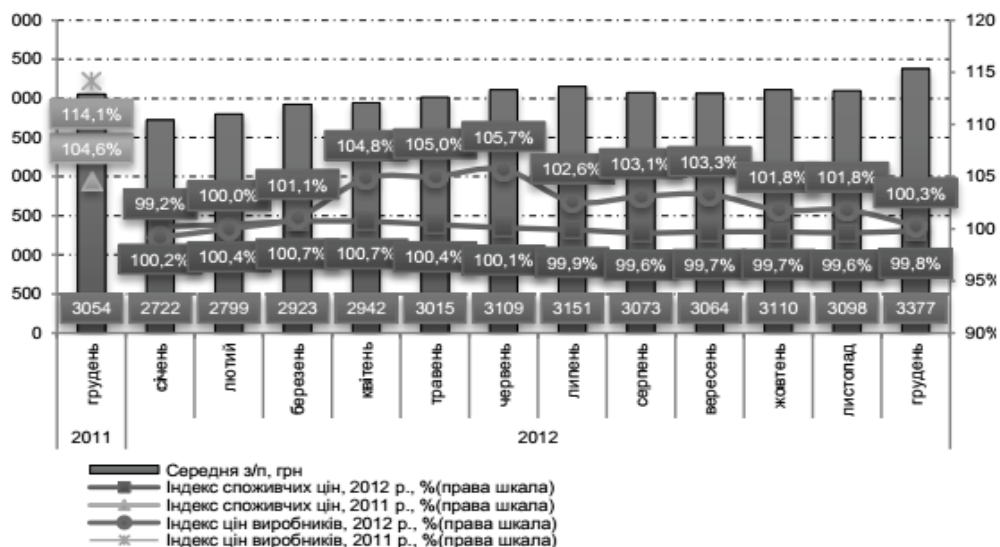


Рис. 8.10. Динаміка ІСЦ та ІЦВ та середньої зарплати за 2011–2012 рр.

— приріст реального ВВП за 2012 р. становив 0,2 %, при цьому номінальний ВВП дорівнював 1408,9 млрд грн і порівняно з 2011 р. збільшився на 8,2 % (рис. 8.11):

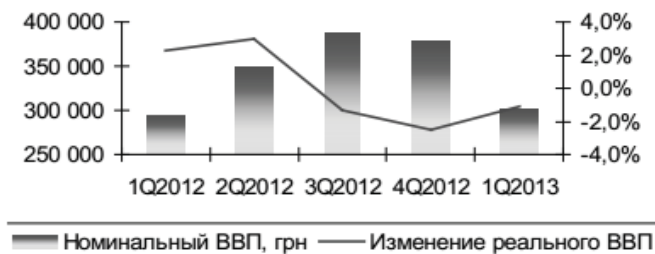


Рис. 8.11. Динаміка ВВП

— кількість безробітних громадян становила 506,8 тис. осіб, що на 5 % більше, ніж за 2011 р., при цьому рівень зареєстрованого безробіття не змінився і залишився на рівні 1,8 % населення працездатного віку (рис. 8.12).

Можна констатувати, що економіка України розвивається помірними темпами. Що ж до банківської системи, то вона належить до складних систем зі зворотним зв'язком, і це дозволяє визнати, що вона може впливати на стабільність економіки і навпаки.

2012 р. був для банківської системи України складним, проте в цілому успішним. Діяльність банківського сектору характеризувалася стабільним припливом коштів до банків, зростанням ринку банківського кредитування, скороченням простроченої заборгованості за кредитами, нарощуванням капіталу банків, виходом на позитивний результат діяльності після трьох збиткових років. За станом на 01.01.2013 р. в Державному реєстрі банків було зареєстровано 176 банків, загальні показники діяльності яких надано у табл. 8.10 [28].

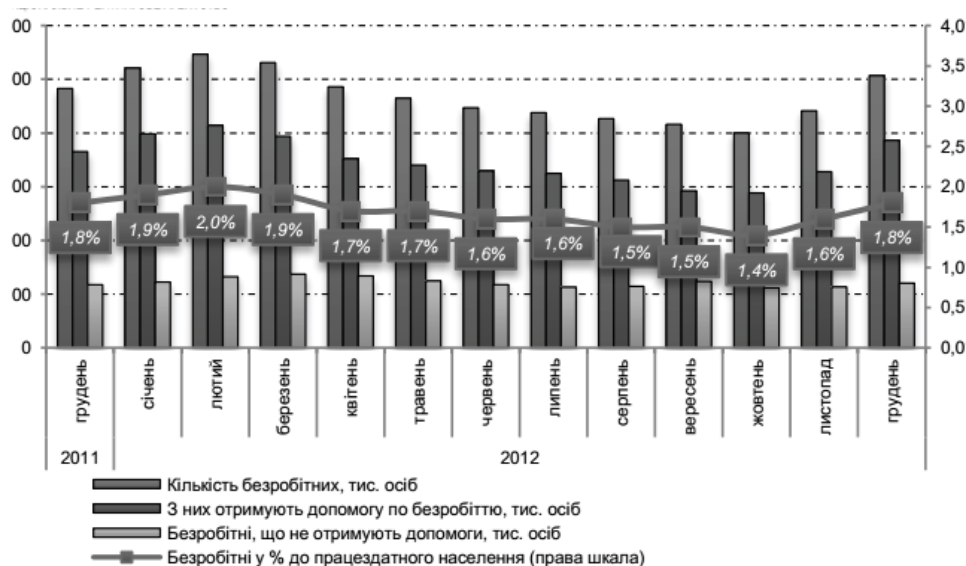


Рис. 8.12. Аналіз безробіття

Таблиця 8.10

## Основні показники діяльності банків України

Показники	2012 рік			2011 рік		
	млрд грн	Зміна до попереднього року		млрд грн	Зміна до попереднього року	
		млрд грн	%		млрд грн	%
Загальні активи	1267,9	56,4	4,7	1211,5	121,3	11,1
Активи	1127,2	72,9	6,9	1054,3	112,2	11,9
Зобов'язання	957,9	59,1	6,6	898,8	94,4	11,7
Капітал	169,3	13,8	8,9	155,5	17,8	12,9

Аналіз фінансових показників діяльності банків виглядає таким чином.

Динаміка обсягів наданих кредитів в економіку країни (рис. 8.13) в цілому є зростаючою. Пропозиція банківських послуг після кризи поступово збільшується.

Продовж минулого року банки активно проводили роботу з проблемною заборгованістю, результатом якої стало скорочення частки простроченої заборгованості за виданими кредитами з 9,6 % до 8,9 % (рис. 8.14).

З 1 січня поточного року набрала чинності прийнята минулого року Національним банком постанова №23 від 25.01.2012 р., яка змінює порядок нарахування резервів для покриття можливих витрат за активними операціями. Ця постанова приводить до єдиного стандарту порядок формування резервів за кредитами, за операціями з цінними паперами і дебіторською заборгованістю. Дотримання нових вимог до якості портфеля, застав та процесу формування резервів має позитивно вплинути на якість кредитно-інвестиційних портфелів



банків, оскільки запропонована НБУ методика дає банкам можливість враховувати при оцінці активів ризику, пов'язані з вартістю грошей у часі.

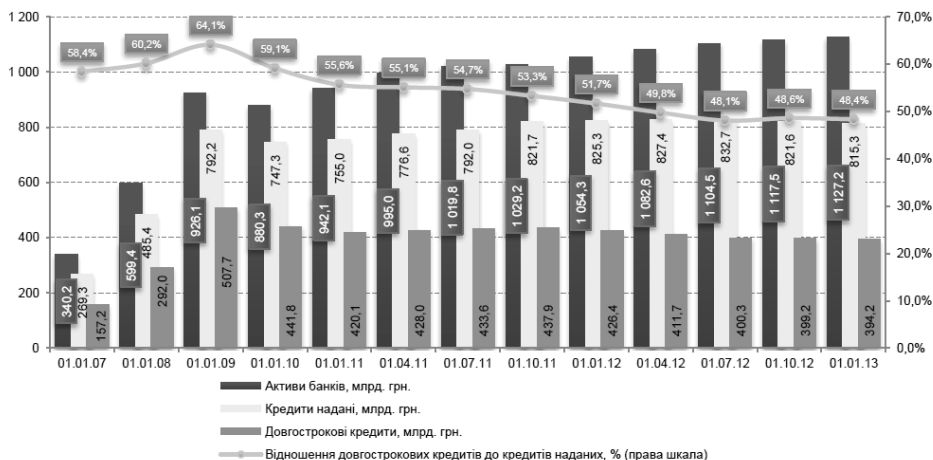


Рис. 8.13. Динаміка обсягів наданих кредитів в економіку України протягом 2005–2012 рр.

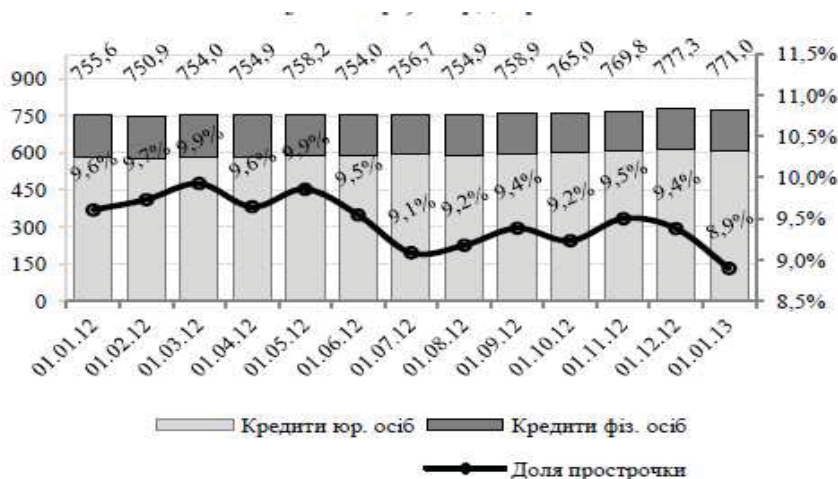


Рис. 8.14. Динаміка кредитного портфеля та частки простроченої заборгованості у 2012 р., млрд грн

Загальна динаміка обсягів залучених депозитів та обсягів залучених депозитів у розрізі фізичних та юридичних осіб подано на рис. 8.15.

Випереджаючі темпи зростання порівняно з зобов'язаннями показує обсяг залучених коштів від фізичних осіб.

Зростання обсягів залучених банками коштів від фізичних осіб поряд зі збільшенням частки строкових коштів в зобов'язаннях зумовлено високими відсотковими ставками за строковими коштами. З одного боку, цей факт говорить про поступове відновлення довіри населення до банків, з іншого, — ре-

сурс, залучений від фізичних осіб, є дорогим і на фоні відсутності активного кредитування скорочує чистий процентний дохід банків.

Особливу увагу необхідно приділити показникам капіталу, адже це головний показник здатності банку до подальшого розвитку. Сукупний розмір власного капіталу українських банків протягом 2012 р. зріс на 9,5 %. Розмір регулятивного капіталу на кінець 2012 р. порівняно зі значенням на початок року був більшим на 0,25 %, але перевищував розмір статутного капіталу системи.

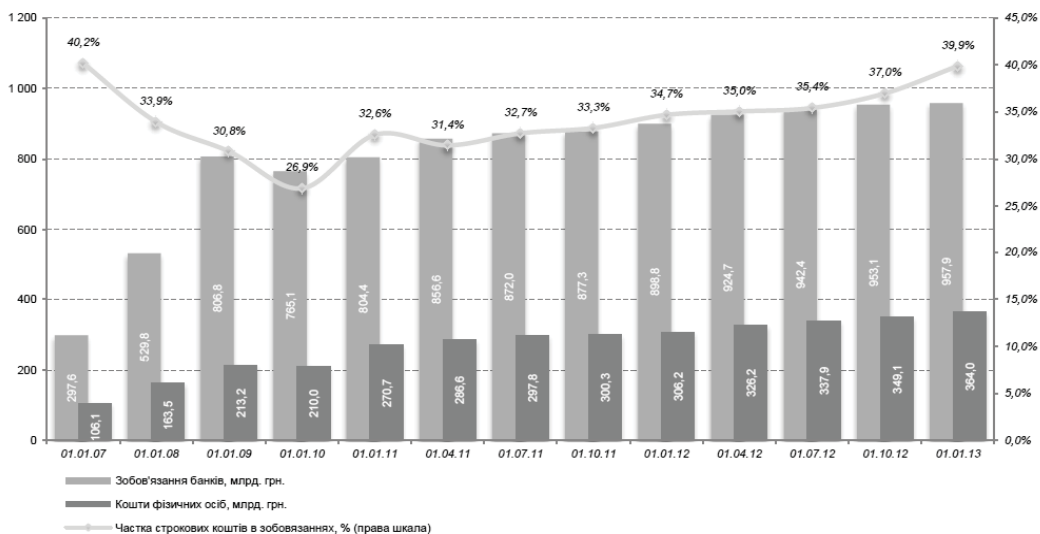


Рис. 8.15. Динаміка зобов'язань банківської системи України

Показник адекватності регулятивного капіталу для банківської системи України перевищує нормативне значення та становить 18,1 %, що свідчить про достатню капіталізацію банків. Розмір балансового власного капіталу становить близько 15,1 % від сукупних пасивів банківської системи України (14,7% — у 2011 р., 11,6 % — у 2007 р.) [27].

Основні показники діяльності банків України наведено у табл. 8.11.

Банківська система зараз перебуває на відносному підйомі. За попередніми даними НБУ, в першому півріччі 2013 р. (січень — травень 2013 р.) прибуток банківської системи склав 1,2 млрд. грн. З початку року банківські депозити домогосподарств у гривні збільшились майже на 4 %, а у доларах США — зменшились на 3 %.

Відновлення повномасштабного функціонування ринку банківських послуг після глибокої рецесії кінця 2008 — 2009 рр. відбувається повільними темпами. Теж саме можна говорити і про розвиток економіки, що свідчить про їх взаємозалежність. Тому, перш за все, до умов стабільності банківської системи, що формуються у зовнішньому середовищі, належить макроекономічна стабільність.



Таблиця 8.11

**Основні показники діяльності банків України**

Показник	За станом на 01.01 ....					
	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Активи банків	599396	926086	880302	942088	1054280	1127192
Загальні активи (не скориговані на резерви під активні операції)	619004	973332	1001626	1090248	1211540	1267892
Готівкові кошти та банківські метали	18313	20668	21725	26749	27008	30346
Кошти в НБУ	19120	18768	23337	26190	31310	33740
Кореспондентські рахунки, що відкриті в інших банках	26293	40406	51323	67596	78395	99472
Кредити надані:	485368	792244	747348	755030	825320	815327
— кредити, надані СГД	276184	472584	474991	508288	580907	609202
— кредити, надані фізичним особам	153633	268857	222538	186540	174650	161775
Довгострокові кредити	291963	507715	441778	420061	426430	394246
Прострочена заборгованість за кредитами	6357	18015	69935	84851	79292	72520
Вкладення в цінні папери	28693	40610	39335	83559	87719	96340
Резерви під активні операції банків	20188	48409	122433	148839	157907	141319

**ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ VIII**

Стабільність банківської системи — комплексна характеристика стану банківської системи, при якому реалізується її сутність і призначення в економічній системі країни, адекватно та ефективно виконуються її функції, а також забезпечується спроможність підтримувати рівновагу та відновлювати стан після зовнішніх потрясінь чи посилення диспропорцій, будь-яких відхилень від безпечних параметрів, спричинених кризовими явищами (спадом економіки, фінансовою кризою, трансформацією економіки тощо).

Невпинний динамічний розвиток означає неможливість зафіксувати раз і назавжди стан фінансової стабільності та потребує наявності механізмів самокоригування, спроможних виявляти ризики, обмежувати та усувати диспропорції, перш ніж вони призведуть до розбалансування. Таким чином, забезпечення фінансової стабільності потребує системного підходу до всіх складових фінансової системи у їх взаємодії та під впливом зовнішніх факторів, породжених глобалізаційними процесами.

Стабілізацію банківської системи у посткризовий період значною мірою





досягнуто за рахунок більш консервативної кредитної стратегії банків в умовах жорстких регулятивних вимог з боку НБУ, підвищеної схильності економічних суб'єктів до мінімізації ризиків, орієнтації на інвестування в цінні папери замість розширення кредитування, орієнтації на погашення власних боргів.

Як би там не було, питання забезпечення фінансової стабільності лежить не лише в площині пошуку антиреcesійних ліків, таких як обраний урядом рецепт залучення коштів під держгарантії (до речі, достатньо ризиковані і для Мінфіну, і для НБУ в частині додаткового навантаження на державні фінанси в наступні роки). Альтернативою безпосередньо механізму надання держгарантії під кредитні проекти могло би бути, звичайно, пожвавлення традиційного кредитування банківською системою. Банківський сектор має достатньо ресурсів для кредитування. Так, якщо в середньоденному вимірі за шість місяців 2012 р. обсяг вільних ресурсів банків на рахунках у НБУ становив 20 млрд грн, то за аналогічний період 2013 р. — 25 млрд грн.

Таким чином, розбудова механізму забезпечення фінансової стабільності потребує системного підходу до всіх складових фінансової системи у їх взаємодії та під впливом зовнішніх факторів, породжених глобалізаційними процесами, що забезпечить досягнення синергетичного ефекту через відновлення її цілісності.

## ЛІТЕРАТУРА ДО РОЗДІЛУ VIII

---

1. Каллаур П. В. Концепт «финансовая стабильность» / П. В. Каллаур // Белорусский экономический журнал. — 2007. — № 1. — С. 25 — 37.
2. Показатели финансовой устойчивости. Руководство по составлению. — // Международный Валютный Фонд, 2007. — Вашингтон. — 324 с.
3. Арбузов С. Г. Банківська енциклопедія / С. Г. Арбузов, Ю. В. Колобов, В. І. Міщенко, С. В. Науменкова. — К. : Центр наукових досліджень Національного банку України: Знання, 2011. — 504 с. — (Інституційні засади розвитку банківської системи України).
4. Сайт Національного банку України [Електронний ресурс] // Глосарій. — Режим доступу : bank.gov.ua.
5. Барановський О. І. Фінансові кризи: передумови, наслідки і шляхи запобігання : монографія / О. І. Барановський. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. — 754 с.
6. Коваленко В. В. Критеріальні ознаки фінансової стабільності банківської системи / В. В. Коваленко // Міжнародна банківська конкуренція: зб. тез доповідей III Міжнародної наук. конф., 15 — 16 травня 2008 р. — Суми : Національний аграрний університет, 2008. — С. 51 — 53.
7. Шинази Г. Дж. Сохранение финансовой стабильности / Г. Дж. Шинази. — МВФ, Управление внешних связей, 2005. — 27 с.
8. Азаренкова Г. Новий підхід до визначення оцінки стабільності розвитку банку / Г. Азаренкова, О. Головка // Вісник Національного банку України. — № 9. — 2009. — С. 18 — 21.
9. Ларионова И. В. Реорганизация коммерческих банков / И. В. Ларионова — М. : Финансы и статистика, 2000. — 368 с.
10. Коваленко В. В. Антикризове управління в забезпеченні фінансової стійкості банківської системи : монографія / В. В. Коваленко, О. В. Крухмаль. — Суми : УАБС НБУ, 2007. — 198 с.



11. Петриченко Л. Ю. Забезпечення фінансової стабільності комерційних банків / Петриченко Л. Ю. на здобуття наук. ступення канд. екон. наук: спец. 08.04.01 / Л. Ю. Петриченко. — К., 2004. — ?с.
12. Обґрунтування методичних підходів до оцінки стійкості фінансової системи: інформаційно-аналітичні матеріали. / С. В. Науменкова, Р. С. Лисенко, Д. С. Попов та ін. — К. : Національний банк України, Центр наукових досліджень, — 2006. — Вип. 6. — 162 с.
13. Solarz J. K. Rozwoj systemow bankowych / J. K. Solarz. — Warszawa : Biblioteka Mendzera I Bankowca, 1996.
14. Pietrewicz J. Konkuren-cyjnosć polskiego sektora ban-kowego w warunkach jedno-li-tych standartow ostrozno-sciowych / J. Pietrewicz. — «Bank i Kredit». — 2000. — nr. 5.
15. Solarz J. K. (2001) Miedzynarodo-wy system finan-sowy / J. K. Solarz. — Warszawa : Biblioteka Mendzera I Bankowca, 2001.
16. Белінська Я. В. Фінансова стабільність: сутність та напрями забезпечення / Я. В. Белінська, В. П. Биховченко // Стратегічні пріоритети. — 2010. — №4 (17). — С. 57–67.
17. Сидоренко О. Ю. Роль звіту про фінансову стабільність у діяльності центрально банку [Електронний ресурс] / О. Ю. Сидоренко. — Режим доступу : // [http:// bank.gov.ua](http://bank.gov.ua).
18. Показатели финансовой устойчивости. Руководство по составлению // Международный Валютный Фонд. — Вашингтон, 2007. — 324 с.
19. Індикатори фінансової стабільності [Електронний ресурс]. — Режим доступу : // [http:// bank.gov.ua](http://bank.gov.ua).
20. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні, затверджена постановою Правління Національного банку України від 28.08.2001 р. № 368 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : // [http:// www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua).
21. Положення про порядок визначення рейтингових оцінок за рейтинговою системою CAMELS, затверджене постановою Правління Національного банку України від 8.05.2002 р. № 171 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : // [http:// www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua).
22. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків», схвалені постановою Правління Національного банку України від 15.03.2004 р. № 104 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : // [http:// www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua).
23. Методичні рекомендації щодо порядку проведення стрес-тестування в банках України, схвалені Постановою Правління Національного банку України 06.08.2009р. — № 460.
24. Белінська Я. В. Механізм забезпечення фінансової стабільності: структура, інструменти, напрями розвитку / Я. В. Белінська, В. П. Биховченко // Стратегічні пріоритети. — 2012. — №1 (22). — С. 72–84.
25. Дзюблук О. В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи : монографія / О. В. Дзюблук, Р. В. Михайлюк. — Тернопіль, 2009. — 316 с.
26. Забезпечення фінансової стабільності в Україні в умовах посткризової економіки: Аналітична доповідь НІСС [Електронний ресурс]. — Режим доступу : // [http:// niss.gov.ua](http://niss.gov.ua).
27. НРА «Рюрик» Аналітичний огляд банківської системи України за 2012 рік [Електронний ресурс]. — Режим доступу : // <http://rurik.com.ua>.
28. Звіт Національного банку України за 2012 рік [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.

# РОЗДІЛ IX



## РИЗИКИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ТА СПОСОБИ ЇХ МІНІМІЗАЦІЇ

Кредитні операції — вагома частка активів банку й найдохідніша стаття банківської діяльності. У структурі активів банків кредити становлять близько 60 — 70 % їхнього загального обсягу та забезпечують 2/3 усіх доходів банківської діяльності. Це пояснює намагання банків збільшити обсяги кредитного портфелю.

Через значне зростання обсягів кредитування і збільшення об'єму проблемних (прострочених та сумнівних) кредитів актуального значення набуває вирішення проблеми мінімізації ризиків кредитної діяльності комерційних банків. Здійснюючи управління кредитним ризиком, банківська установа не тільки забезпечує власне стабільне функціонування, а й впливає на економічний розвиток країни шляхом підвищення економічної ефективності вкладання позикових коштів, поліпшення фінансового стану позичальників та максимальне задоволення споживчих потреб населення. Разом з тим, загальна тенденція сучасного розвитку кредитних операцій вітчизняних банків свідчить про суттєве підвищення частки проблемних позик в кредитних портфелях банківських установ, що вказує на недосконалість методів та підходів до управління кредитним ризиком. Так, за підрахунками асоціації «Український кредитно-банківський союз», обсяг довгострокового кредитування суб'єктів господарювання зменшився майже на 4 % за перше півріччя 2013 р. порівняно з ростом на 6 % у 2012 р. та 11 % — в 2011 р., а середньозважена ставка за кредитами в національній валюті зросла за півтора роки в 1,75 рази, з 15,6 % річних у січні 2011 р. до 27,3 % річних у липні 2013 р. [1]. Крім того, близько 13 % банківських установ за підсумками двох кварталів 2013 р. всі ще — збиткові. Паралельно з цим, за оцінкою Fitch, проблемні активи банків залишаються суттєвими. Виходячи з управлінської звітності банків, що рейтингує Fitch,



рівень непрацюючих кредитів (з простроченням від 90 днів) збільшився до 20 % на кінець першого півріччя 2013 р. порівняно з 18 % на кінець 2011 р., в той час як потенційні проблемні кредити (непрацюючі та реструктуровані кредити) в сумі становлять 48 % кредитного портфеля [2].

Частина комерційних банків України збанкрутувала саме через неповернення наданих кредитів. У важкому фінансовому стані постійно перебуває значна кількість діючих нині банківських установ, до того ж тенденції до поліпшення ситуації непомітно. У цих умовах особливої ваги набуває завдання оптимізації системи надійного захисту банків від негативних наслідків кредитування, розробка механізму діагностики, проектування та планування ризиків банківської системи. Все це підкреслює актуальність дослідження питань управління кредитними ризиками банків.

Як відомо, банки найбільш вразливі до кредитного ризику, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе фінансові зобов'язання, їх виконати. Так, за результатами експертних оцінок структура банківських потенційних втрат від ризиків має такий вигляд: кредитний ризик — 50%, ризик ліквідності — 25 %, валютний ризик — 5 %, інші види — 20 % [2]. Також показавши є те, що кредитний ризик супроводжує не тільки операції прямого кредитування, а майже всі активні операції банків, тому саме цей ризик вважається найбільш загрозливим у банківській діяльності.

Аналізуючи інструкції та положення НБУ, можна виділити два визначення терміна «кредитний ризик». З одного боку, кредитний ризик трактується як «ризик невиконання позичальником зобов'язань за кредитними операціями банку, тобто ризик того, що сплата відсотків та основної суми боргу здійснюватиметься з відхиленням від умов кредитної угоди або взагалі не буде проводитися» [3]. З іншого, кредитний ризик — це «наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, що виникає через неспроможність сторони, яка взяла на себе зобов'язання виконати умови фінансової угоди з банком» [4].

З нашої точки зору, більш універсальним, глибоким та прийнятним з практичних позицій є таке визначення: кредитний ризик банку — це вартісне вираження ймовірності порушення позичальником взятих на себе зобов'язань перед кредитором, що проявляється у неможливості дотримання обсягів та графіка повернення позикових коштів внаслідок дії зовнішніх та внутрішніх чинників, що спричиняє недоотримання кредитором запланованого рівня доходності від здійсненої операції [5, с. 307].

Рівень кредитного ризику банків можна оцінити за співвідношенням резервів на відшкодування можливих витрат за кредитними операціями банків та обсягом кредитного портфеля, а також частки проблемних кредитів у кредитному портфелі (табл. 9.1).

Аналізуючи цю таблицю, необхідно враховувати, що за методикою НБУ до проблемних кредитів відносять заборгованість, що складає 120 та більше днів. У цілому така нестабільна динаміка з нерівномірним та непаралельним зростанням кредитного портфеля та об'єму прострочених кредитів ще раз підкреслює необхідність постійного управління кредитними ризиками.

Управління кредитним ризиком банку — це формалізований процес з чіткою послідовністю етапів, механізмів та методів, за допомогою яких

виникає можливість виявлення, оцінки, контролю та моніторингу кредитного ризику задля отримання запланованого рівня доходу від здійснення кредитної операції та недопущення ймовірності виникнення негативних наслідків його реалізації і зменшення до прийнятного для банку рівня [5, с. 310]. Метою такої діяльності є створення умов захисту кредитора шляхом встановлення лімітів та диверсифікації строків позик, провадження належної аналітичної діагностики фінансового стану позичальника, яка повинна передбачати аналіз грошових потоків клієнта та комплексний аналіз його кредитоспроможності, вибір оптимальної форми забезпечення кредиту.

Таблиця 9.1

**Аналіз кредитного ризику банків [6]**

Показник	Рік								
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Кредитний портфель, млн грн	73442	97197	156385	268294	485507	792244	746565	755030	823800
Резерв за кредитними операціями, млн грн	4631	6337	8328	12246	18477	45502	83269	112965	118941
Відношення резервів під кредитні ризики до кредитного портфеля, %	6,31	6,55	5,38	4,54	3,81	5,61	11,15	14,96	14,44
Проблемні кредити, млн грн	2500	3145	3379	4456	6857	18015	69935	90319	79300
Питома вага наявних проблемних кредитів у портфелі, %	3,40	3,24	2,16	1,65	1,31	2,27	9,37	11,96	9,62

Оскільки управління кредитним ризиком цілісною системою, то за визначенням вона повинна містити об'єкт, суб'єкти, інструменти та підсистеми забезпечення. Кредитний ризик є основним об'єктом управління для банків. Суб'єкти управління — це структурні підрозділи чи організаційні одиниці банку, що здійснюють процес управління кредитним ризиком на основі використання специфічних трудових, інформаційних, матеріальних і фінансових ресурсів. Як суб'єкти управління виступають вище керівництво, апарат управління, персонал банку. Основними інструментами управління кредитним ризиком є планування, регулювання, аналіз та контроль.

Управління кредитним ризиком банку здійснюється на двох рівнях відповідно до причин його виникнення — на рівні кожної окремої позики та на рівні кредитного портфеля в цілому.

Індивідуальний кредитний ризик — це ймовірність того, що позичальник не виконає свої зобов'язання перед банком щодо повернення боргу згідно з угодою, а банк при цьому не зможе своєчасно і в повному обсязі скористатися забезпеченням позики для покриття можливих втрат. Отже, це ймовірність



негативної зміни вартості активів банку в результаті нездатності контрагента (позичальника) виконувати свої зобов'язання з виплати відсотків і основної суми кредиту відповідно до термінів дії кредитної угоди та внаслідок впливу різних факторів [7, с. 85].

Портфельний кредитний ризик — це середньозважена величина ризиків щодо всіх угод кредитного портфеля, де вагами виступають частки кредитних угод у загальній сумі кредитного портфеля [7, с. 97]. Тобто це можливість зменшення вартості частини активів банку або зниження їхньої прибутковості відносно розрахункового запланованого рівня у зв'язку з динамікою структурних елементів кредитного портфеля, що впливає на фінансовий стан банку та платоспроможність [7, с. 98].

Мета управління портфельним кредитним ризиком банку — оптимізація співвідношення між рівнем ризику та очікуваною економічною вигодою, що проявляється в підтримці на визначених рівнях показників ефективності організації кредитних операцій банку (рівень ризику та дохідність портфеля). Джерелом портфельного кредитного ризику є сукупна заборгованість перед банком за операціями, яким притаманний кредитний ризик (кредитний портфель, портфель цінних паперів, портфель дебіторської заборгованості тощо).

Одне з визначальних місць в системі управління портфельним кредитним ризиком займає його оцінка, при цьому в умовах стабільності економіки достатнім є врахування параметрів позичальника та кредитних продуктів із використанням існуючих методів:

- Аналітичний метод являє собою оцінку можливих втрат (рівня ризику) банку і здійснюється відповідно до Положення «Про порядок формування і використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків». Цей метод базується на оцінці рівня ризику за кожною кредитною операцією з урахуванням фінансового стану позичальника, його кредитоспроможності та забезпеченості кредиту. Результатом оцінки є віднесення кредиту до однієї з п'яти категорій якості: стандартні, під контролем, субстандартні, сумнівні та безнадійні.

- Статистичний метод базується на застосуванні дисперсії, варіації, стандартного відхилення та інше.

- Коефіцієнтний метод полягає в розрахунку відносних показників та порівнянні їх з нормативними критеріями оцінки, та на цій основі якісно і кількісно визначається рівень сукупного кредитного ризику банку.

В умовах кризи при проведенні такої оцінки необхідно приділяти посилену увагу основним факторам впливу зовнішнього середовища. Також оцінка може передбачати застосування так званих системних комплексів, які ґрунтуються на використанні показника VaR (Value-at-Risk). Найбільш відомими комплексами, що отримали статус стандарту, є CreditMetrics, KMV Portfolio Manager, CreditRisk +, Credit Portfolio View.

Індивідуальний ризик залежить від максимальної величини кредиту (максимально можливих збитків) і ймовірності їх настання. Джерелом індивідуального кредитного ризику вважається окремий конкретний контрагент банку — позичальник, боржник, емітент цінних паперів [4].

Метою управління кредитним ризиком позичальника, з одного боку, є забезпечення повернення кредитних коштів, а з іншого — забезпечення



прибутковості та ефективності кредитної операції. Для реалізації поставленої мети управління кредитним ризиком позичальника повинно містити такі етапи:

1 етап — визначення стратегічних цілей та завдань системи управління кредитним ризиком передбачає вироблення стратегії управління. На основі принципів кредитної політики банком розробляється відповідна методична база, зміст якої у своїй сукупності й відображає сутність ризикової стратегії, що здійснюється банком протягом поточного року [8, с. 138]. Ризик, який банк зможе взяти на себе, має бути підкріплений капіталом, тобто тією його частиною втрата якої не призведе до втрати стабільності банку.

2 етап — виявлення причин можливого виникнення кредитного ризику та створення умов для подальших етапів управління, на яких здійснюється безпосередньо оцінка ризику та вибір рішень про управлінський вплив.

3 етап — ідентифікація кредитного ризику за окремим позичальником дозволяє прогнозувати управління ним при можливих комбінаціях управлінських чинників, дає в майбутньому можливість проаналізувати і порівняти варіанти управління й обрати оптимальні з них за визначеними критеріями [7, с. 70]. Для ідентифікації ризику, як й інших елементів системи управління ним, велике значення має наявність якісної, повної та достовірної інформаційної бази.

4 етап — кількісна оцінка індивідуального ризику з позиції масштабності його впливу та ймовірності настання. Кількісна оцінка кредитного ризику позичальника здійснюється не тільки на початковому етапі прийняття рішення про видачу кредиту, але й у процесі подальшого моніторингу. На цьому етапі здійснюється визначення кількісних характеристик, якими можна описати ризик: кількісна оцінка допустимого рівня ризику та визначення затрат, пов'язаних з факторами ризику; оцінка можливих збитків, пов'язаних з несприятливим розвитком подій. Сутність кількісної оцінки кредитного ризику окремого позичальника полягає у визначенні його кредитоспроможності.

5 етап — вибір варіанта стратегії управління ризиком: уникнення, прийняття та застосування інструментів управління. Внутрішньобанківське регулювання кредитного ризику позичальника — це послідовний процес прийняття рішень щодо впливу на ризикоутворюючі фактори, який здійснюється спеціальними інструментами з метою утримання прийнятого рівня кредитного ризику для досягнення стратегічних завдань банку [7, с. 82].

6 етап — контроль. На цьому етапі здійснюється розробка та реалізація процедур контролю за ризиком, його моніторинг, відбувається переоцінка ризику та коригування антиризикових заходів, що застосовує банк [8, с. 140]. Банк може здійснювати контроль кредитного ризику, використовуючи такі інструменти, як аудит, аналіз, перевірка, інвентаризація кредиту, моніторинг тощо.

У межах управління кредитним ризиком на будь-якому рівні проводиться кредитний моніторинг. Його проведення здійснюється за чотирма напрямками: моніторинг динаміки і структури, диверсифікованості, чутливості до ризику та якості кредитного портфеля.

Кредитний моніторинг посідає важливе місце в системі управління кредитним ризиком банку щодо позичальника, який передбачає ретроспективний аналіз кредитної діяльності банку, дозволяє виявити недоліки, розробити





рекомендації та оптимізувати систему управління кредитним ризиком в майбутньому. Він включає в себе нагляд за правильністю оформлення документів, цільовим використанням кредиту, погашенням кредиту, збереженням заставленого майна, змінами у фінансовому стані позичальника, а також роботу з проблемною заборгованістю. Таким чином, постійний контроль допомагає заздалегідь виявляти проблемні кредити, а також перевіряти відповідність дій кредитних працівників основним вимогам кредитної політики банку, встановленим стандартам ризику.

Інструменти управління портфельним кредитним ризиком поділяють на:

1. Доподійні (диверсифікація, концентрація та лімітування).

Диверсифікація полягає в розподілі кредитних ресурсів серед широкого кола позичальників за параметрами: форма власності, розмір капіталу, за галузями економіки, за регіональним розміщенням.

Концентрація є поняттям, за змістом протилежним диверсифікації, і означає зосередження кредитних операцій банку в певній галузі чи групі взаємопов'язаних галузей, на географічній території або кредитування певних категорій клієнтів [8, с. 80]. Визначення оптимального співвідношення між рівнями диверсифікації та концентрації кредитного портфеля банку є завданням, яке повинен вирішувати менеджмент кожного банку залежно від обраної стратегії, можливостей та конкретної економічної ситуації.

Лімітування передбачає встановлення системи оптимальних параметрів кредитного портфеля з метою мінімізації ризику і забезпечення стабільних доходів. Ліміти можуть установлюватися за видами кредитів і позичальниками, а також за повноваженнями кредитних працівників різних рангів [9, с. 234].

2. Післяподійні інструменти (резервування та страхування, сек'юритизація).

Створення резервів для відшкодування втрат за кредитним ризиком банків полягає в акумуляції частини коштів, які в подальшому використовуються для компенсації неповернених банку кредитів. Якщо резерв у банку не сформований, втрати повинні відшкодовуватися за рахунок власного капіталу банку. Значні ризики можуть призвести до повної втрати банком капіталу та його банкрутства. Отже, створення резерву дає змогу уникнути негативного впливу ризиків на розмір капіталу банку.

Страхування при управлінні ризиком кредитного портфеля відбувається тільки у формі делькредерного страхування, за яким страхувальником є банк, а об'єктом страхування — відповідальність усіх або окремих позичальників перед банком за своєчасне і повне погашення кредиту і відсотків за ним. Перевагою страхування ризику кредитного портфеля над резервуванням (самострахуванням) є те, що обсяг відшкодування негативних наслідків не обмежується сформованим за рахунок відрахувань страховим фондом, а визначається вартістю об'єкта страхування, розміром страхового внеску та страховою сумою. За зміни умов діяльності позичальника змінюється рівень його кредитного ризику, що зумовлює внесення змін в оцінку кредитного портфеля банку.

Використовуючи механізм сек'юритизації активів, іноземні фінансові інститути, у яких наявний багаторічний досвід використання цього інструмента, мають можливість трансформувати низьколіквідні, ризиковані активи у високоліквідні цінні папери та продати їх на ринку. Сек'юритизація банківських активів за певних умов дозволяє досягти таких цілей:



- підвищити прибутковість власного капіталу і виконати вимоги щодо його достатності;
- диверсифікувати джерела фінансування;
- знизити ризикованість активів;
- знизити вартість залучення коштів (за рахунок того, що кредитний рейтинг сек'юритизованих цінних паперів може бути вище, ніж рейтинг емітента);
- залучити фінансування на більш тривалий термін.

Перший досвід сек'юритизації активів українські банки почали отримувати ще в другій половині 2006 р. Першим був «Дельта Банк», який розмістив свої облігації, забезпечені портфелем роздрібних кредитів, на 150 млн грн серед іноземних інвесторів. Другим став ЗАТ КБ «ПриватБанк», який розмістив єврооблігацій на \$ 171 млн, що були забезпечені відповідним портфелем доларових іпотечних кредитів банку. Таким чином, «ПриватБанк» уклав першу в Україні угоду щодо сек'юритизації іпотечних активів. Вона передбачала продаж прав та вимог за портфелем житлових іпотечних кредитів, виданих «ПриватБанком», на користь іноземної SPV — Ukraine Mortgage Loans Finance No.1 Plc, створеної згідно із законодавством Англії та Уельсу [10, с. 11].

Незважаючи на досить вагомні переваги сек'юритизації, їх активного впровадження в діяльність вітчизняних банків не відбувається. Однією з причин цього є наявність додаткових ризиків при використанні цього інструменту та відсутність у вітчизняних банків досвіду роботи з ними.

На Заході сек'юритизація відома як ABS (від англ. asset-backed securitization, що означає «сек'юритизація, забезпечена активами»). Таким чином, сек'юритизація активів — це процес надання фінансовим активам, що не обертаються на ринку форми ліквідних цінних паперів, що забезпечуються як самими активами, так і грошовими потоками, що генеруються цими активами.

Акцентуючи увагу на специфіці банківської діяльності, сек'юритизація банківських активів передбачає роботу з кредитами, власними і сторонніми борговими цінними паперами, за допомогою випуску забезпечених облігаційних зобов'язань. Іноді сек'юритизація може проводитися в змішаній формі, тоді передбачається формування пулу як борговими цінними паперами, так і кредитними активами. Отже, враховуючи вищенаведене, дамо визначення сек'юритизації банківських активів. Сек'юритизація банківських активів способом зниження кредитного ризику та додаткового фінансування за допомогою випуску цінних паперів, що забезпечуються збалансованим набором банківських активів і грошовими потоками, що ними генеруються, який супроводжується частковим або повним списанням зазначеного набору активів з балансу банку-оригінатора.

Основними учасниками операцій сек'юритизації є банк-оригінатор (кредитор); клієнти-позичальники; компанія спеціального призначення (SPV), яка викупає активи у оригінатора; інвестори, які купують цінні папери, що емітовані SPV під заставу пулу активів; сервісер, який займається обслуговуванням активів; управитель, що представляє інтереси інвесторів і стає довірчим власником їх застав та гарантій; аудиторська компанія, яка здійснює аудиторські перевірки; хеджер, який здійснює страхуванням валютних та процентних ризиків; рейтингові агентства, що визначають рейтинг цінних паперів;



компанії, які забезпечують додаткові гарантії якості активів та резервна установа — на випадок дефолту банку-оригінатора [11, с. 67].

Взагалі утворення вторинного ринку сек'юритизованих активів дозволяє скоротити ймовірність виникнення ризиків. Адже основна мета сек'юритизації — розділення кредитного ризику банку між ним, інвестором і посередником. Продаючи зобов'язання, банк перекладає кредитний ризик, тим самим зменшуючи його, оскільки частина ризикованих активів знімається з балансу банку. З іншого боку, для інвесторів вкладення коштів у сек'юритизовані активи диверсифіковані та забезпечені, бо, як правило, банки оформлюють у цінні папери не один вид кредитів, а сукупність декількох із них, створюючи так звані пули активів [12].

Але для того, щоб зазначені можливості використовувалися необхідно розуміти, що будь-який фінансовий інструмент має власні ризики, тому розглянемо класифікацію ризиків сек'юритизації.

З метою практичного використання пропонуємо класифікацію ризиків сек'юритизації, побудовану виходячи з необхідності досить повно фіксувати їх особливості та надавати змогу чітко викреслити момент виникнення ризику і, відповідно, розробити механізм його мінімізації.

Виходячи з цього, вважаємо за можливе структурувати ризики сек'юритизації за такими критеріями: за рівнем виникаючих ризиків; за механізмом реалізації; за причетністю до реалізації ризиків; за сферою походження ризиків.

За рівнем ризику сек'юритизації активів можна розділити на три групи:

- ризики стандартні (ризики невиконання, розмір яких відповідає рівню, що розрахований на основі історичних даних про кількість невиконаних позичальниками зобов'язань);
- надзвичайні ризики (мають місце при настанні несприятливих обставин, коли відбувається багаторазове перевищення історичної частоти дефолтів);
- залишкові ризики (виникають при подіях, що багаторазово перевищують стандартні та надзвичайні ризики).

За механізмом реалізації ризики сек'юритизації поділяються на:

- ризики дії (ризики, пов'язані з неналежним виконанням або невиконанням зобов'язань). Як один з головних інструментів управління ризиками цієї групи є залучення висококваліфікованих фахівців рейтингових агентств, які оцінюють можливість неадекватної поведінки кожної сторони угоди;
- ризики обставин (обставини непереборної сили та обставини, за які не відповідає жодна зі сторін договору).

За причетністю до реалізації ризиків сек'юритизацію активів можна поділити на дві підгрупи:

- ризики учасників операції (ризик банкрутства; ризик добровільної ліквідації, когеренція сек'юритизованих активів з іншим портфелем оригінатора, неналежного ведення реєстру іпотечного покриття);
- ризики, пов'язані з третьою стороною за угодою (ризики забезпечення; ризики контрагентів за угодами своп та інше).

За сферою походження ризику сек'юритизації можна розділити на:

- правові (ризик порушення черговості; ризик перекваліфікації угоди, ризик зміни законодавства);



— фінансові (ризик дострокового повернення; ризик реінвестування; ризик ліквідності; відсотковий ризик; ризик зниження вартості нерухомості).

Перед розробкою механізмів захисту від основних ризиків доцільно визначити їх розмір і вартість. Для оцінки можливої величини ризиків пул активів зіставляється з еталонним пулом іпотечних, авто- та інших кредитів чи активів. Формується еталонний пул з урахуванням аналізу кредитного ринку в цілому: оцінюється показник LTV (loan to value ration), вартість забезпечення, частота просрочек, дефолтів, дострокового погашення. За підсумками цих характеристик оцінюють величину можливих втрат за допомогою коефіцієнтів WAFF (Weighted Average Foreclosure Frequency) та WALs (Weighted Average Loss Severity). Перший коефіцієнт — середньозважена частота невиконання — показує частку кредитів (у відсотках), за якими можливий дефолт. Другий коефіцієнт показує середньозважену величину втрат [13].

За підсумками зіставлення даних з еталонним пулом активів аналітики роблять припущення щодо величини втрат і надходжень у наявному кредитному портфелі.

Усі ризики, які під час сек'юритизації активів можуть становити загрозу регулярному перерахуванню коштів до інвесторів, повинні бути мінімізовані шляхом додаткового забезпечення, за винятком, якщо вартість мінімізації перевищує можливу суму втрат [14, с. 24]. Як засоби мінімізації ризиків сек'юритизації у світовій практиці використовується збір і аналіз додаткової інформації, зовнішня і внутрішня кредитна підтримка.

Зовнішня кредитна підтримка — це підтримка, що організована сторонніми спеціалізованими організаціями — (страхування безперервності відсоткових платежів (payment interruption insurance) — коли страховик починає замість позичальника виплачувати відсоткову частину до реалізації застави). Використання інших зовнішніх механізмів підвищення кредитної підтримки залежить від структури угоди та може охоплювати:

— додаткові гарантії і/або страховки, зазвичай надані спеціалізованими страховими компаніями (financial assurance company). Фінансові гарантії — інструмент, який використовують для підтримки ліквідності пулу і свідчить про зобов'язання відшкодувати суму у випадку неплатежу;

— страхове покриття бондів (surety bonds) — зобов'язання страхової компанії покрити 100 % всіх видів втрат за облігаціями незалежно від причини таких втрат. Часто емісії нових видів ринкових фінансових інструментів повністю страхуються, до того часу, поки ринок не звикне до такого інструменту;

— акредитиви чи тверді кредитні лінії — зобов'язання стороннього банку виплатити частково чи цілком основну суму боргу в разі дефолту емітента;

— рахунки грошового забезпечення. За умов їх використання оригінатор отримує кредит у будь-якого банку і розміщує отримані кошти у ліквідні короткострокові фінансові інструменти.

Внутрішня кредитна підтримка — підтримка, що забезпечується оригінатором чи безпосередньо запланована у структурі трансакції. Найпоширенішими видами внутрішньої підтримки є:

— встановлення високих вимог до якості та параметрів активів, що входять до пулу. Наприклад, розмір пулу при сек'юритизації обмежується частиною ринкової вартості об'єкта застави;



— зниження ризиків у вигляді формування пулу активів, що диверсифікован географічно, за «віком» кредитів та на іншими чинниками;

— формування спеціального резервного фонду;

— видача гарантій організатором сек'юритизації;

— надлишкове покриття — вартість активів при сек'юритизації перевищує номінальну вартість емітованих цінних паперів;

— обмеження мінімального значення DSCR (debt service coverage ratio) — відношення розміру доходів від активів за певний період до суми необхідних виплат за облігаціями за той же період. Великий DSCR характеризує вищу якість забезпечення;

— події-триггери — структурна підтримка, зазвичай прив'язана до якоїсь конкретної події. Певні заздалегідь обумовлені події, такі як банкрутство, погіршення якості активів у пулі та інше — ініціюють перерозподіл грошових потоків, дострокову амортизацію чи повне погашення облігацій;

— структурування емісії на кілька траншей (субординовання). Субординація передбачає розміщення одного випуску цінних паперів кількома траншами, власники яких наділені різними правами. Розрізняють два основних види траншей — старші та молодші транші (іноді виділяють залишковий). Основна різниця між ними полягає у черговості виконання зобов'язань із ними. Старші транші — зобов'язання, за якими виконуються насамперед — менш ризикові;

— спред — рахунки і резервні рахунки. Ці рахунки формуються або на початок угоди, або регулярно поповнюються протягом дії угоди за рахунок різниці між отриманим потоком платежів і виплатами інвесторам. Щоб акумулювати на резервному рахунку деяку початкову суму, оригінатор перераховує її чи частину, отриману від продажу облігацій суми або надає вповноваженій юридичній особі субординовану позику, кошти від якої надходять на рахунок.

Отже, кредитна підтримка використовується переважно усіх транзакціях сек'юритизації активів, її конкретні види й розміри обираються залежно від ризиків цієї транзакції, цілей організатора сек'юритизації й виконання вимог рейтингових агентств [15, с. 192].

Невизначеність валютного курсу в майбутньому, його можливі зміни можуть стати причиною значних грошових втрат будь-якого суб'єкта господарювання (підприємства, компанії, банку), імовірність яких відображає поняття «валютний ризик». Валютний ризик являє собою небезпеку валютних втрат у результаті зміни курсу валюти ціни (позики) стосовно валюти платежу в період між підписанням зовнішньоторговельної або кредитної угоди й здійсненням платежу за ним [16, с. 162]. НБУ, враховуючи високий ступінь вірогідності змін валютного курсу, обмежив можливості банків надавати кредити в іноземній валюті. Право на це мають лише ті суб'єкти, що мають постійні надходження в іноземній валюті. Проте це не звільняє банк від необхідності застосовувати особливі інструменти, щоб мінімізувати ризики, що виникають при кредитуванні в іноземній валюті. Головне завдання управління валютними ризиками зводиться до поєднання двох протилежних вимог: зниження ризиків від несприятливих змін валютних курсів та отримання винагороди в результаті їх сприятливих змін.

Валютні ризики навпаки є процесом передбачення і нейтралізації їх негативних фінансових наслідків, пов'язаний з їхньою ідентифікацією, оцінкою,



профілактикою і страхуванням [17, с. 142]. Враховуюче це, доцільно, щоб банки при формуванні стратегії управління валютними ризиками при кредитуванні застосовували ті ж самі етапи, як при роботі зі звичайним кредитним ризиком (визначення стратегічних цілей та завдань системи управління, виявлення причин можливого виникнення ризику, ідентифікація, вибір і використання відповідних методів оцінки імовірності настання ризикової події, аналіз ризиків, встановлення гранично припустимого рівня, вибір конкретних форм і видів інструментів нейтралізації негативних наслідків, контроль та оцінка наслідків застосування обраного інструменту управління ризиком).

Як вже вказувалося, кожен з цих етапів виконує конкретну задачу. При ідентифікації ризиків здійснюється їх детальний опис з визначенням внутрішніх та зовнішніх джерел виникнення; оцінка імовірності виникнення ризиків передбачає використання методів їх прогнозування; аналіз валютних ризиків полягає у встановленні обсягу втрат суб'єкта при настанні ризику, якщо наслідки валютного ризику — значні, виникає необхідність використання інструментів управління ризиком, що дають можливість його зменшити.

Інструменти управління валютним ризиком — це конкретні засоби, які спрямовані на управління та мінімізацію ризиків, що виникають при проведенні валютних операцій. З практичного боку доцільніше поділити інструменти управління валютними ризиками на фінансові та нефінансові.

До нефінансових методів управління валютними ризиками належать:

- Прискорення або уповільнення платежів в іноземній валюті, яке ще має назву, «випередження і відставання», та складається зі зміни строків здійснення розрахунків, що застосовуються в очікуванні різких змін курсів валюти ціни або валюти платежу, а також розповсюджується на прискорення або уповільнення погашення основної суми кредитів, виплати відсотків.

- Одним з основних елементів адміністративного управління валютними ризиками є встановлення лімітів на валютні операції з певними контрагентами.

- Створення Центрів перерахунку, окремої структури банку, яка управляє всіма внутрішніми операціями. Використання таких центрів доцільно лише для банків, що мають розгалужену мережу філій за кордоном.

Використання фінансових інструментів передбачає здійснення додаткових операцій з активами, на які розповсюджується валютний ризик. До цієї групи можна віднести:

- форвардні, ф'ючерсні та опціонні контракти, базовим активом яких є іноземна валюта;

- угода СВОП означає обмін однієї валюти на іншу на визначений період часу і являє собою комбінацію наявної угоди — спот і строкової — форвард;

- хеджування валютних ризиків за допомогою похідних фінансових інструментів фінансові ф'ючерси і фінансові опціони (опціони з цінними паперами), угода про майбутню процентну ставку, випуск цінних паперів з додатковими страховими умовами тощо.

Проте остаточний вибір інструментів управління валютними ризиками повинен спиратися на порівняння витрат від його застосування до можливої величини збитків при настанні валютних ризиків.

Управління кредитним ризиком банку повинно охоплювати всі аспекти функціонування банку, які тим чи іншим чином можуть на нього вплинути, що в





підсумку має забезпечити оптимізацію рівня його дії на ефективність банківської діяльності. Однак, для цього необхідно вдосконалити правові, методологічні засади організації банківської справи. Крім того, банк має бути забезпечений достатньою інформаційною базою, висококваліфікованими працівниками, що здатні правильно оцінювати економічні показники та процеси.

При організації системи кредитного ризик-менеджменту банки стикаються з багатьма проблемами: нестабільність зовнішнього середовища, брак високоліквідних об'єктів застави, відсутність кваліфікованих спеціалістів, компетентних у стратегії управління кредитними ризиками та достовірної інформації про позичальника і його господарський стан.

Перспективним напрямком удосконалення засобів управління кредитними ризиками є узагальнення досвіду діяльності банків з вирішення ситуацій з проблемними кредитами та підвищення ефективності використання існуючих форм забезпечення повернення банківського кредиту, тобто необхідно:

- удосконалити регулятивну базу, в тому числі закони, що захищають права кредиторів, наприклад, внести в Кримінальний Кодекс положення про відповідальність заставодавця за несанкціоновану реалізацію заставленого майна, посилити цивільну, кримінальну та адміністративну відповідальність юридичних осіб та їх керівників за ухилення від сплати боргів банкам-кредиторам;

- удосконалити правову базу регулювання страхових правовідносин;

- доопрацювати нормативну базу, пов'язану з порядком реалізації застави. Для упорядкування роботи банків з реалізації застав необхідно розробити чіткі інструкції на рівні Національного банку України;

- з метою захисту прав кредиторів створити єдину систему обліку і реєстрації заставленого майна, створити механізм арешту майна за позовами банків, сформувати більш диференційовані критерії оцінки кредитоспроможності позичальників, гарантів (поручителів);

- прискорити створення централізованої системи оперативного отримання інформації відносно недобросовісних позичальників, поручителів, гарантів;

- створити в банках спеціалізований підрозділ для роботи із забезпеченням та особливу увагу приділяти перевірці заставодавця та майна;

- забезпечувати високий рівень професійної підготовки банківських працівників;

- здійснити адаптацію міжнародного досвіду щодо ефективності використання існуючих форм забезпечення повернення кредиту до української банківської практики;

- впроваджувати широке використання добровільного страхування банками ризику непогашення кредитів;

- посилити взаємодію економічної, юридичної служби банківської безпеки для підвищення результативності роботи з повернення боргів, в тому числі шляхом оперативної і ефективної реалізації забезпечення.

Ці проблеми для банку є зовнішніми, але для зниження їх негативного впливу банки повинні створювати обґрунтовані методології вимірювання банківських ризиків. Виходячи з викладеного було б доцільно:

- відійти від практики розрахунку механічного набору показників і відпрацювати методики розрахунку інтегрованого показника, який дасть змогу оцінити ступінь ризику;





— оптимальне значення всіх обчислювальних показників повинно не лише регулюватися законодавством, а кожний банк має додатково розробити свої критерії щодо прийняття тих чи інших результатів оцінок [18, с. 88];

— показники різних видів ризиків повинні не лише відображати ситуацію в минулому, а й поєднуватися з прогнозом на майбутнє.

Проблема зниження кредитного ризику дуже важлива сьогодні, та головне завдання в раціональному управлінні кредитним ризиком полягає у пошуку реальних шляхів його мінімізації паралельно з одержанням достатніх доходів для збереження коштів вкладників і підтримки життєдіяльності банків.

## ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ IX

---

Проблема зниження кредитного ризику дуже важлива сьогодні, та головне завдання в раціональному управлінні кредитним ризиком полягає у пошуку реальних шляхів його мінімізації паралельно з одержанням достатніх доходів для збереження коштів вкладників і підтримки життєдіяльності банків. Частина комерційних банків України збанкрутувала саме через неповернення наданих кредитів. У важкому фінансовому стані постійно перебуває значна кількість діючих нині банківських установ, до того ж тенденції до поліпшення ситуації не помітно.

Аналіз досвіду з управління кредитними ризиками вітчизняних банків та деяких країн з розвинутою економікою дозволяє висловити такі пропозиції:

— результативність управління кредитними ризиками в банківському секторі економіки України повинна ґрунтуватися, насамперед, на інституціональних принципах організації банківської справи;

— вітчизняному банківському сектору необхідно ширше застосовувати світовий досвід і удосконалювати такі методи управління кредитними ризиками, як лімітування, резервування, диверсифікація, страхування, хеджування, сек'юритизація боргових зобов'язань тощо;

— враховуючи вітчизняну практику, а також міжнародний досвід організації кредитних відносин, вважаємо за доцільне запровадити в Україні єдину систему оцінювання та управління кредитними ризиками відповідно до міжнародних стандартів і вимог «Базель II».

Поява такої специфічної техніки фінансування та управління ризиками, як сек'юритизація активів є наслідком загальної тенденції до підвищення ролі цінних паперів. Сек'юритизація є зручним інструментом управління кредитними ризиками, перерозподіляє їх між кредитною установою, інвестором і посередником; полегшує виконання економічних нормативів НБУ щодо достатності капіталу, крім того, вона може застосовуватися до широкого переліку однотипних активів.

За допомогою проведення сек'юритизації банки знижують загальний рівень ризиковості активів, але при цьому з'являються нові ризики, що притаманні саме цьому інструменту. Усі ризики становлять небезпеку руху коштів до інвестора, для їх нейтралізації необхідно використовувати як традиційні механізми: диверсифікація активів у пулі, страхування в страхових



компаніях, проведення додаткової оцінки, використання похідних фінансових інструментів, так і специфічні методи нейтралізації ризиків сек'юритизації: субординація, використання спред-рахунків та резервних рахунків, використання рахунків грошового забезпечення. Ці способи прийнято також об'єднувати і застосовувати як комбінацію внутрішніх та зовнішніх способів підвищення надійності. Іноді два механізми поєднуються в такий спосіб, що складають у форму забезпечення з унікальними характеристиками.

Використання інструментів управління валютними ризиками не лише дає змогу банкам, що надалі кредити в іноземній валюті зменшити збитки від кризових явищ, а й сприяє подальшому розвитку, отриманню прогнозованих прибутків. Разом з тим, витрати з нейтралізації валютних ризиків не повинні перевищувати суми можливих фінансових втрат за ними навіть при найвищому ступені ймовірності настання ризикового випадку.

Критерій економічності управління ризиками повинен дотримуватися при використанні як внутрішніх, так і зовнішніх інструментів управління будь-якими ризиками.

## ЛІТЕРАТУРА ДО РОЗДІЛУ IX

---

1. Офіційний сайт Українського кредитно-банківського союзу [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://kbs.org.ua>
2. Офіційний сайт рейтингово агентства Fitch. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://fitchratings.ru>
3. Положення Національного банку України «Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків», затверджене Постановою Правління НБУ від 06.07.2000 р. № 279 (зі змінами та доповненнями). [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0474-00>.
4. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків», затверджені Постановою Правління НБУ від 15.03.2004 р. № 104. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0104500-04>.
5. Прийдун Л. М. Управління кредитним ризиком як основа забезпечення ефективності банківської діяльності / Л. М. Прийдун // Сталий розвиток економіки. — 2012. — № 2 (12). — С. 307–312.
6. Офіційний сайт Національного банку України. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://bank.gov.ua>
7. Вітлінський В. В. Кредитний ризик комерційного банку : навч. посіб. / В. В. Вітлінський, О. В. Пернарівський, Я. С. Наконечний, Г. І. Великоіваненко. — К. : Т-во «Знання», КОО, 2000. — 251 с.
8. Управління ризиками банків : монографія у 2 томах. Т. 1: Управління ризиками базових банківських операцій / [А. О. Єпіфанов, Т. А. Васильєва, С. М. Козьменко та ін.] / за ред. д-ра екон. наук, проф. А. О. Єпіфанова і д-ра екон. наук, проф. Т. А. Васильєвої. — Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. — 583с.
9. Слобода Л. Я. Поліпшення оцінки застави при кредитуванні як метод протидії виникненню проблемних іпотечних кредитів банку / Л. Я. Слобода // Вісник Університету банківської справи Національного банку України: Зб. наук. праць. — 2012. — № 2 (14). — С. 230–234.



10. Вовчак О. Досвід рефінансування іпотечних кредитів через механізм сек'юритизації в Україні / О. Вовчак, І. Ковалишин // Вісник НБУ. — 2009. — № 12. — С. 10–13.
11. Stieglitz Josef and Greenwald Brece. Towards a new paradigm in monetary economics. / J. Stieglitz and Br. Greenwald — Cambridge : Cambridge University Press, 2009. — 327 p.
12. Квасницька Р. Використання механізму сек'юритизації для забезпечення фінансової стійкості та безпеки банків / Р. С. Квасницька, І. М. Кордонець // Сталий розвиток економіки: Всеукраїнський науково-виробничий журнал. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/sre/2010\\_2/145.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2010_2/145.pdf).
13. Александрова Н. В. Риски секьюритизации банковских активов и их снижение с помощью механизмов повышения надежности / Н. В. Александрова // Финансы и кредит. 2007. — 29 (269). - [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=123112>.
14. Бобиль В. Сек'юритизація банківських активів у контексті управління портфельним кредитним ризиком / В. Бобиль, М. Соловей // Вісник Національного банку України. — 2010. — №1. — С. 22–25.
15. Новак О. С. Інструменти сек'юритизації активів та перспективи їх використання в Україні / О. С. Новак // Науковий журнал «Економічний форум» Луцького національного технічного університету. — 2012. — № 2. — С. 188–195.
16. Демчук Т. П. Аналіз ризиків при здійсненні підприємствами валютних операцій / Т. П. Демчук // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». — 2009. — № 6 (24). — Ч. 2. — С. 159–167.
17. Міщенко В. І. Управління валютними ризиками : навчальний посібник / В. І. Міщенко, В. А. Ющенко. — К. : Товариство «Знання», КОО, 1998. — 444 с.
18. Верхуша Н. П. Інструментарій оцінки кредитного ризику банку / Н. П. Верхуша // Вісник Української академії банківської справи. — 2010. — № 2 (29). — С. 85–90.

## РОЗДІЛ X



# ПІДВИЩЕННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ – ЗАПОРУКА МІНІМІЗАЦІЇ КРЕДИТНИХ РИЗИКІВ БАНКІВ

Економічна ситуація, що склалася із кредитним забезпеченням підприємств банківською системою України, на сьогодні не відповідає потребам активізації підприємницької діяльності і стимулювання розвитку виробництва. Найбільш вагомими макроекономічними чинниками, котрі перешкоджають діяльності комерційних банків, знижують ефективність їх функціонування у механізмі кредитного забезпечення підприємницької діяльності, нині залишається економічна нестабільність в країні, недосконалість нормативно-правового регулювання банківської діяльності, а також високий ступінь ризику кредитного забезпечення реального сектору економіки. Тому для удосконалення практичної реалізації механізму кредитного забезпечення підприємницької діяльності на сьогодні вкрай актуальним залишається питання організації кредитних відносин комерційних банків із суб'єктами підприємницької діяльності на засадах взаємовигідного партнерства. З цієї точки зору, в сучасних умовах становлення якісно нового рівня кредитних взаємин є необхідною умовою підвищення конкурентоспроможності вітчизняних банків.

Дослідженню теорії і практики організації кредитних відносин між банківськими установами та підприємствами присвячені праці таких вітчизняних вчених-економістів: В. Д. Лагутін, Г. М. Азаренкова, О. В. Васюренко, В. В. Вітлінський, А. М. Поддєрьогін, В. Я. Вовк, Р. А. Слав'юк,

О. В. Дзюблук, А. М. Мороз, У. В. Владичин, А. О. Єпіфанов та ін. Незважаючи на глибину наукових досліджень у цій сфері, процес кредитування підприємств в Україні потребує подальших наукових досліджень і розробок. Зокрема, актуальною сьогодні є розробка пропозицій щодо удосконалення процесу оцінки

кредитоспроможності підприємств та вирішення проблем у сфері управління банківським кредитним ризиком, широке практичне використання яких дасть змогу банківській системі України підвищити ефективність діяльності банківських установ у процесі кредитування позичальників.

Ефективність кредитної діяльності банку безпосередньо залежить від того, наскільки якісно зроблено структурування процесу банківського кредитування, чітко визначені завдання на основних етапах цього процесу і функції працівників, які відповідають за проведення кредитних операцій.

*Процес банківського кредитування* можна охарактеризувати як комплекс дій, пов'язаних з оформленням, видачею, обслуговуванням та погашенням кредиту. Його умовно доцільно поділити на кілька етапів, кожний з яких забезпечує розв'язання конкретних завдань, а всі вони в сукупності спрямовані на досягнення мети банківського кредитування — отримання банком прибутку.

На **першому етапі** процесу банківського кредитування кредитні відносини між банком і підприємством починаються з одержання та розгляду банком пакета документів. Так, юридична особа з метою отримання кредиту має надати банку необхідні документи.

Оскільки кредитні операції підлягають фінансовому моніторингу відповідно до Закону України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму» від 28.11.2002 № 249-IV і Положення «Про здійснення банками фінансового моніторингу», затвердженого постановою Правління Національного банку України від 14 травня 2003 р. № 189, банк перш ніж розпочати роботу з клієнтом зобов'язаний його ідентифікувати.

Порядок проведення фінансового моніторингу має бути закріплений у правилах внутрішнього фінансового моніторингу і програмах здійснення фінансового моніторингу банку, основним принципом розробки та реалізації яких є забезпечення участі працівників банку (у межах їх компетенції) у виявленні фінансових операцій, які можуть бути пов'язані з легалізацією (відмиванням) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванням тероризму [10].

Для належної реалізації функцій суб'єкта первинного фінансового моніторингу в цілому та кредитних операцій зокрема банк має створити Програму ідентифікації та вивчення клієнтів банку. Під час реалізації цієї Програми банк стосовно кожного клієнта має скласти відповідну анкету, яка є внутрішнім документом банку та містить інформацію про:

- мету і причини встановлення клієнтом відносин з банком;
- операції, які клієнт планує проводити за допомогою банку;
- оцінку розміру і джерела наявних та очікуваних надходжень;
- репутацію клієнта;
- інші відомості про клієнта (на вимогу банку).

Інформація, що міститься в анкеті, уточнюється в процесі вивчення клієнта в порядку, встановленому банком [9, с. 37].

Після отримання пакета документів та ідентифікації клієнта працівник кредитного відділу банку має визначити відповідність проекту, на реалізацію якого планується отримати кредит, принципам кредитної політики, проаналізувати строк його окупності та рівень прибутковості з метою забезпечення своєчасного погашення заборгованості за кредитом і суми відсотків.



Після цього проводиться інтерв'ю з потенційним позичальником, у процесі якого працівник кредитного відділу має можливість уточнити окремі деталі кредитної заявки та прийняти рішення про продовження роботи з клієнтом або відмовити йому у видачі кредиту. У випадку відмови у видачі кредиту причина відмови має бути доведена до відома клієнта: це може бути невідповідність кредитної заявки принципам і положення кредитної політики банку, недостатність забезпечення та відсутність гаранта або поручителя, непривабливість проекту з погляду прибутковості та тощо.

У випадку позитивного рішення про продовження співпраці з клієнтом пакет документів з відповідним формуляром передається до підрозділу кредитного аналізу для оцінки кредитоспроможності позичальника [8, с. 20].

На **другому етапі** процесу кредитування служба безпеки банку, юридичний відділ та відділ ризик-менеджменту здійснюють аналіз наданої документації. Зокрема, глибоко і детально вивчається фінансовий стан позичальника, оцінюється його можливість і здатність повернути кредит і сплатити відсотки у повному обсязі в обумовлені договором строки.

Після аналізу достовірності та повноти отриманої інформації проводиться всебічний та ґрунтовний аналіз кредитоспроможності позичальника з метою визначення рівня ризику, який візьме банк у випадку видачі кредиту цьому клієнту.

За результатами оцінки кредитоспроможності позичальник може бути віднесений до одного з п'яти класів, позначених літерами «А», «В», «В», «Г» і «Д». Фінансовий стан позичальників, віднесених до класів «А» та «Б» — добрий, класу «В» — задовільний, класів «Г» і «Д» — збитковий. Чим гірший фінансовий стан позичальника, тим вищий рівень ризику бере на себе банк, надаючи кредит.

Після отримання результатів оцінки кредитоспроможності позичальника у випадку відповідності рівня ризику кредитної операції принципам кредитної політики працівник кредитного відділу банку (відділу кредитування юридичних осіб) узагальнює всі отримані від служб банку висновки і приймає рішення про видачу кредиту та підписання кредитної угоди. У випадку невідповідності рівня ризику кредитної операції принципам кредитної політики клієнтові відмовляють у видачі кредиту і повертають кредитну заявку та пакет документів, що до неї додається [10, с. 237].

На **третьому етапі** за умови прийняття позитивного рішення про надання кредиту за результатами оцінки кредитоспроможності позичальника працівник кредитного відділу банку (відділ кредитування юридичних осіб) приступає до підготовки проекту кредитного договору. Цей етап також називають *структуруванням кредиту* — визначення параметрів кредиту, які б відповідали потребам клієнта та мінімізували кредитний ризик банку, забезпечуючи умови своєчасного погашення кредиту і відсотків за ним [8, с. 140].

Основною метою структурування є визначення ступеня допустимості та виправданості кредитного ризику й розробка заходів, які знижують можливі втрати від проведення цієї кредитної операції.

У процесі структурування кредиту визначаються такі параметри:

- сума кредиту;
- строк кредиту;



- вид і розмір забезпечення;
- рівень відсоткової ставки за кредитом і розмір комісії;
- метод надання кредиту;
- графік погашення відсотків і заборгованості за кредитом.

Після закінчення роботи зі структурування кредиту банк приступає до переговорів із клієнтом щодо укладання кредитного договору у письмовій формі.

Відповідно до ч. 1 ст. 1054 Цивільного кодексу України, за кредитним договором банк (кредитодавець) зобов'язується надати грошові кошти (кредит) позичальникові у розмірах та на умовах, встановлених договором, а позичальник зобов'язується повернути кредит та сплатити проценти. Кредитний договір є консенсуальним, двостороннім і відплатним [7].

Після визначення й узгодження всіх параметрів майбутньої кредитної угоди складається проект кредитного договору, який передається на розгляд кредитному комітету.

Кредитний комітет – орган банку, що приймає рішення про видачу кредиту. Рішення про видачу кредиту приймається колегіально за результатами розгляду й обговорення матеріалів кредитної справи позичальника. У випадку позитивного рішення кредитного комітету кредитна угода підписується представником керівництва банківської установи і позичальником.

Структура та умови кредитного договору визначаються банками самостійно і можуть відрізнятися. Крім того, банки самостійно визначають розмір пені та штрафів, які сплачує позичальник за невиконання умов договору.

Згідно зі ст. 348 Господарського кодексу України банк здійснює контроль за виконанням умов кредитного договору, цільовим використанням, своєчасним і повним погашенням позички в порядку, встановленому законодавством. У разі якщо позичальник не виконує своїх зобов'язань, передбачених кредитним договором, банк має право зупинити подальшу видачу кредиту відповідно до договору [1].

Якщо кредит видається під заставу майна, товарів в обороті тощо, то одночасно з укладанням кредитного договору має бути підписаний і *договір застави*. Крім того, якщо заставою є нерухомість або транспортні засоби, то згідно із Законом України «Про заставу» договір застави має бути завірений нотаріально [3].

Після укладення кредитного договору банк відкриває позичальнику позиковий рахунок, на який зараховується передбачена договором сума кредиту.

З метою недопущення помилок і зниження документарного ризику документи про видачу кредиту (кредитний договір, договір застави та ін.) мають перевірятися юридичною службою та представниками підрозділів контролю. Після цього всі документи формуються в кредитну справу, яка зберігається в сейфі кредитного відділу.

На **четвертому етапі** після видачі кредиту банк приступає до здійснення кредитного моніторингу і до контролю за якістю кредитного портфеля. Одне з основних завдань банку — постійний моніторинг кредитного портфеля, який охоплює всі етапи — від підготовки документів і видачі кредиту до його повного погашення. Банківський контроль за станом погашення позичальником заборгованості за кредитом — необхідна передумова забезпечення запланованого рівня доходності кредитних операцій.





Моніторинг кредитних операцій полягає у постійному контролі за станом виданого кредиту. Такий контроль допомагає вчасно виявити проблеми з погашенням заборгованості за кредитом і вжити відповідних заходів. Крім того, моніторинг кредитних операцій дає змогу перевірити відповідність дій працівників кредитного відділу основним вимогам кредитної політики банку.

Головна вимога до процедури кредитного моніторингу — це постійний контроль та оцінка рівня кредитного ризику. До основних факторів, що впливають на рівень ризику кредитної операції, можна віднести зміну фінансового стану позичальника, зміну ринкової вартості та ліквідності застави, порушення графіка погашення відсотків і заборгованості за кредитом [9, с. 421].

Основними напрямом кредитного моніторингу є:

- контроль за цільовим використанням кредиту;
- контроль за своєчасним погашенням відсотків за кредитом;
- контроль за своєчасним погашенням заборгованості за кредитом (відповідно до розробленого графіка);
- контроль за станом, ринковою вартістю та ліквідністю застави, іншим забезпеченням кредиту;
- відстеження змін у фінансовому стані позичальника;
- аналіз якості та структури кредитного портфеля банку;
- виявлення проблемних кредитів і розробка заходів щодо мінімізації втрат банку;
- контроль за рівнем кредитного ризику [10, с. 321].

Повне повернення кредиту з процентами і закриття кредитної справи є останнім етапом кредитного процесу. Повернення кредиту може здійснюватися одночасно чи в розстрочку (частинами). У першому випадку весь борг за кредитом повинен бути повернений у день настання строку погашення кредиту. У другому — встановлюється періодичність повернення кредиту. Можливе дострокове повернення кредиту при узгодженні сторін (банку і позичальника — підприємства). Банк може надавати клієнту відстрочку погашення кредиту. Це допускається в окремих випадках при виникненні у позичальника тимчасових фінансових труднощів.

Крім добровільного, банк може застосовувати також примусовий спосіб погашення кредиту. Сума боргу в цьому випадку списується з банківського рахунка позичальника без його згоди (примусово) за виконавчими документами судів. У разі відсутності у позичальника реальних перспектив погашення боргу перед банком залежно від виду забезпечення кредиту банк застосовує різні способи примусового стягнення боргу і процентів за ним. Зокрема, якщо кредит виданий під заставу майна, банк задовольняє свої вимоги до позичальника шляхом його реалізації. При видачі кредиту під гарантію (поруку) банк пред'являє до стягнення суму боргу своїм розпорядженням у безспірному порядку з рахунка гаранта.

Отже, першочерговим завданням для банків є забезпечення належного внутрішнього контролю за дотриманням банківських інструкцій та положень щодо організації кредитної діяльності.

В умовах дестабілізованої економіки і періоду обмеженості фінансових ресурсів, саме суб'єкти підприємництва, які не вимагають великих стартових



інвестицій, здатні, при певній підтримці, швидше і ефективніше вирішувати проблеми кризової економіки України, стимулювати розвиток конкуренції і сприяти економічному зростанню.

Аналіз наукових джерел, вивчення питань щодо кредитних відносин вітчизняних підприємств та банків дає підстави стверджувати, що:

- зміна кредитної активності банків зумовлює адекватні зміни ділової активності суб'єктів господарювання;

- покращення показників виробничої діяльності та рентабельності суб'єктів господарювання стимулюють покращення ефективності банківської діяльності через зниження кредитних ризиків та зменшення простроченої заборгованості;

- системні позитивні зміни в обох секторах впливають на інтенсивне зростання рівня ВВП [19, с. 181 – 182].

Трендом 2013 р. банкіри вважають скорочення банків, що кредитуватимуть малий бізнес, — іноземні банки залишають український ринок, а вітчизняні фінустанови працюють на межі рентабельності [21].

На нашу думку, очікувати того, що на ринку з'являться дешеві і довгі кредити найближчим часом не варто. Банки-кредитори самі зазнаватимуть проблеми з ліквідністю, тому виборчий підхід до фінансування і посилення вимог неминучі. Боргове фінансування буде виключно короткостроковим.

Експерти вважають, що більш високим попитом зараз користуватимуться кредитні продукти, пов'язані в першу чергу з поповненням обігових коштів, збільшенням об'ємів закупівель, рефінансуванням дебіторської заборгованості й збільшенням ліквідності бізнесу [24].

Зростаючі ставки і вимоги банків примушуватимуть підприємців шукати інші шляхи фінансування бізнесу. Швидше за все, їх увага буде звернена у бік прямих і венчурних інвестицій в капітал, а також операцій овердрафту, факторингу і форфейтингу.

*Овердрафти* не вимагають наявності довгого кредитного ресурсу та ідеально вписуються в кон'юнктуру ринку. Вони передбачають фінансування працюючого бізнесу, чіткий взаємозв'язок між надходженнями виручки і об'ємами фінансування. Частка кредитів, виданих на умовах «овердрафт», у загальній сумі виданих кредитів становить 31,8 % [26].

*Факторинг* дозволить вирішувати питання не лише фінансування відстрочення, але і вибудовування стабільніших фінансових взаємовідносин між постачальником і покупцями, зниження ризиків учасників процесу. Головна перевага *форфейтингу* — у відсутності кредитного навантаження на балансі позичальника. При використанні *інвойсів* (документів, які містять перелік товарів із зазначенням їх вартості, формальних особливостей, умов поставки та відомостей про відправника-одержувача) заборгованість числиться як кредиторська, при використанні товарних векселів — як видані векселі. Ми вважаємо ці напрями досить перспективними в сьогоденних реаліях.

При цьому для кредиторів найцікавішими будуть експортоорієнтовані галузі, передусім — аграрні компанії, виробництво товарів масового споживання і торгівля.

Фінансова криза, яка суттєво вплинула на банківську систему України, непрозорість банків щодо якості їхніх кредитних портфелів, і, як наслідок, їх-



ньої фінансової стійкості, засвідчили наявність суттєвих недоліків щодо методів оцінки реального кредитного ризику. Водночас значна частка іноземного капіталу в банківській системі України та впровадження західних технологій оцінки кредитоспроможності, рейтингових систем призводять до суттєвої розбіжності між методами оцінки кредитного ризику української та західної банківських шкіл.

Основними документами банківського нагляду, що регламентують порядок розрахунку кредитного ризику в Україні, є нормативні документи Національного банку України. Зокрема, Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями, удосконалена методологія оцінки фінансового стану позичальників — юридичних осіб шляхом застосування математичної моделі для розрахунків показника їх платоспроможності, яка ґрунтується на фінансовій звітності і враховує вид економічної діяльності позичальників. Крім того, суттєво підвищено вплив стану обслуговування боргу на класифікацію активу, змінено підходи до врахування вартості забезпечення при розрахунку резерву [22].

Критерії оцінки фінансового стану підприємства-позичальника встановлюються кожним банком самостійно згідно з його внутрішніми положеннями щодо проведення активних операцій та методикою проведення оцінки фінансового стану позичальника.

Основним показником кредитоспроможності позичальника на сучасному етапі розвитку банківської справи є кредитний рейтинг, який позначається певною літерою, цифрою або їх комбінацією та визначає спроможність позичальника до здійснення кредитної операції. Високий індекс рейтингу свідчить про високий клас кредитоспроможності, низький — відповідно про надмірний рівень ризику. Проте вітчизняна банківська практика зупиняється на цьому етапі, завершуючи процес оцінки.

Кредитний рейтинг, що розраховується західними банками, має інше змістовне значення, воно значно розширене та засноване на математично-статистичних розрахунках. Кінцевим результатом оцінки кредитоспроможності позичальника є не сам рейтинг, а *показник вірогідності дефолту позичальника (probability of default, PD)*. Тому банки розвинених країн застосовують побудову так званих матриць зміни кредитного рейтингу, за допомогою яких оцінюють вірогідність зміни класу кредитоспроможності з часом [11, с. 53].

Спочатку такі матриці набули широкого поширення в діяльності світових рейтингових агентств, а нині успішно використовуються й західними банками. Вони ґрунтуються на інформації минулих періодів про дефолти за позиками з різним кредитним рейтингом.

Як результат, на сучасному етапі розвитку західної банківської справи основним показником оцінки кредитоспроможності є не просто кредитний рейтинг позичальника, а ймовірність дефолту, що відповідає певному рейтингу. Присвоєння кредитного рейтингу вже не є основною метою оцінки кредитоспроможності, а лише одним із етапів такої оцінки.

Надійною основою для визначення математичної ймовірності дефолту є міжнародні кредитні рейтинги. Міжнародне рейтингове агентство Стандарт



енд Пурс (Standard and Poor's) упродовж 20 років накопичує статистику дефолтів позичальників різних рейтингових категорій.

Згідно з п. 403 рекомендацій Базельського комітету з питань банківського нагляду щодо адекватності капіталу рівню ризику розподіл кредитів за класами ризику має бути обґрунтованим. Не слід допускати надмірної концентрації кредитів у рамках одного класу як із позиції рейтингу позичальника, так і з позиції рейтингу кредитів [6]. Враховуючи зазначені рекомендації, а також результати емпіричних досліджень щодо розподілу позичальників за окремими класами, вважаємо за можливе виокремлення дев'яти рейтингових класів у залежності від рівня коефіцієнта ймовірності дефолту (див. табл. 10.1)

Таблиця 10.1

#### Рейтингові класи відповідно до рівня коефіцієнта ймовірності дефолту

Клас боржника	Коефіцієнт імовірності дефолту
Клас 1	0,01 – 0,02
Клас 2	0,03 – 0,06
Клас 3	0,07 – 0,10
Клас 4	0,11 – 0,20
Клас 5	0,21 – 0,35
Клас 6	0,36 – 0,50
Клас 7	0,51 – 0,75
Клас 8	0,76 – 0,99
Клас 9	1,0

Запропонований нами підхід передбачає, що залежно від значення інтегрального показника фінансового стану та стану обслуговування боргу підприємству-позичальнику присвоюється певна категорія якості за кредитом, якій відповідає діапазон показника ризику кредитної заборгованості. Певний рівень показника встановлюється банком самостійно за результатами додаткового аналізу якісних критеріїв відповідно до внутрішнього положення з оцінки кредитних ризиків. У цьому документі банки мають враховувати:

- якість менеджменту боржника;
- ринки збуту продукції та вплив факторів виробництва;
- додаткові галузеві ризики суб'єкта господарювання;
- якість систем контролінгу та корпоративного управління;
- висновки аудиторів щодо достовірності звітності боржника (за наявності);
- рейтинги боржника, встановлені міжнародними рейтинговими агентствами;
- динаміку інтегрального показника фінансового стану щонайменше за три останні роки;
- показники консолідованої звітності;
- іншу об'єктивну інформацію щодо подій та обставин, які можуть вплинути на своєчасність і повноту погашення боргу.

З метою вдосконалення системи внутрішнього рейтингування банк має документувати кількість проблемних кредитів (дефолтів) за окремими рейтинговими класами у розрізі окремих звітних періодів.



Методичний підхід передбачає регламентацію лише порядку присвоєння класу боржника та категорії якості за кредитом. Показник ризику кредиту банки встановлюють самостійно на основі внутрішніх положень у межах встановленого для відповідних категорій діапазону. Зазначені діапазони є вельми широкими, що означає високий рівень самостійності банків при розрахунку показника ризику кредитної заборгованості.

Слід зауважити, що визначення класу позичальника за допомогою значень показників, більшість яких становлять саме фінансові коефіцієнти, що характеризують фінансовий стан позичальника, призводить до суб'єктивізму при оцінці значимості нефінансових параметрів, оскільки надавши високий рейтинг позичальнику, можна проігнорувати певний суб'єктивний показник. Як правило, в методиках вітчизняних банків якісні критерії знаходяться в заключних пунктах. Разом з тим в іноземній банківській практиці фінансисти в першу чергу оцінюють якість менеджменту, і в разі, якщо вона є недостатньою, відмовляють у видачі кредиту, не вдаючись до подальшої оцінки фінансового стану підприємства-позичальника.

Ми переконані, що украй повільне зменшення об'єму проблемних кредитів в Україні (на 8,5 % за 2012 р.) в порівнянні з її різким зростанням внаслідок кризових явищ (у 14 разів за 2008 – 2011 рр.), доводить необхідність створення в суспільстві інформаційної системи для глибшого і повнішого аналізу цих позичальників.

Державний реєстр кредитних історій – інформаційна система, яка забезпечуватиме збір, накопичення і обробку відомостей про кредитну історію конкретного суб'єкта. Основним завданням законопроекту «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України відносно вдосконалення діяльності бюро кредитних історій» є вдосконалення законодавства і створення належної правової бази для повноцінного функціонування бюро кредитних історій, що, в свою чергу, повинно посприяти загальному збільшенню об'ємів кредитування в Україні і зменшенню ризиків неповернення кредитів, зокрема дозволить більш повно і детально аналізувати фінансове положення позичальника і зменшити можливості для шахрайства [23].

На нашу думку, ведення цього реєстру істотно спростить процес отримання фінансовими установами необхідної інформації, сприятиме зменшенню кредитних ризиків і скороченню проблемної заборгованості.

Також варто звернути увагу на те, що реєстр має бути створений при Національній комісії з регулювання ринків фінансових послуг. Проте найбільше зацікавлені в такому реєстрі банківські установи, оскільки саме ними сформована основна доля кредитних відносин. До того ж рівень довіри до НБУ як державного інституту вище і він краще обізнаний на проблемах фінансового ринку. Тому ми вважаємо, що адміністрування реєстру кредитних історій Нацбанком було б доцільніше.

Планується, що інформація з реєстру надаватиметься користувачам і суб'єктам кредитної історії на безкоштовній основі в порядку, встановленому уповноваженим органом. В той же час слід мати на увазі, що бюро кредитних історій – це юридична особа, діяльність якої передбачає збір, зберігання і використання інформації, що стосується кредитної історії. Діяльність бюро ре-



гулюється Господарським кодексом і має на меті отримання прибутку. Тому інформація від бюро кредитних історій користувачам надається платно.

Отже, може скластися ситуація, коли збирати і обробляти інформацію будуть бюро кредитних історій, а отримати відомості про суб'єкта кредитної історії можна буде безкоштовно в державному реєстрі. Оскільки на адміністратора держреєстру не покладений обов'язок самостійно збирати інформацію, з часом це може призвести до зникнення бюро кредитних історій як господарських утворень (їх діяльність стане збитковою) або до зміни порядку взаємодії реєстру кредитних історій, бюро з користувачами.

Ми вважаємо, що у будь-якому разі створення централізованого державного реєстру є корисним як для фінустанов, так і для позичальників. Для банків це вигідно, оскільки досить звернутися в один орган для отримання усієї інформації, яка дає можливість оцінити платоспроможність позичальника. У свою чергу, підприємці зможуть скористатися реєстром і отримати відомості про те, де розміщена їх кредитна історія і які дані вона містить. Сьогодні отримати таку інформацію позичальникові досить складно.

Таким чином, перспективним шляхом удосконалення оцінки кредитоспроможності позичальників банків є розробка та подальше вдосконалення єдиної рейтингової системи. Держава також має забезпечити вдосконалення механізму обміну кредитною інформацією для забезпечення точності рейтингової моделі, об'єктивності та неупередженості кредитних рішень. На наш погляд, цей комплекс заходів дасть змогу суттєво поліпшити рівень оцінки кредитоспроможності позичальників, забезпечити вдосконалення її методики, а завдяки цьому поліпшити безпосередньо процес кредитування, принципи прийняття рішення, вдосконалити механізми управління кредитним портфелем банків, принципи кредитної політики та методи формування резервів адекватно до ймовірності дефолту позичальників та їхніх окремих кредитних операцій.

Кредитні операції є основним джерелом доходів для вітчизняних банків. Їх висока дохідність супроводжується підвищеним ризиком, тому вони залишаються найбільш ризиковою складовою банківського бізнесу. Отже, банки змушені постійно вдосконалювати стратегію і тактику своєї кредитної діяльності, а правильно обрана концепція управління кредитним ризиком дозволить банку вижити й розвиватись в обраному напрямку [13, с. 147].

Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України надають таке визначення кредитного ризику: *кредитний ризик* — це наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через неспроможність сторони, яка взяла на себе зобов'язання виконати умови будь-якої фінансової угоди із банком або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання [5]. Інакше кажучи, це ризик несплати позичальником кредиту основному боргу і процентів за його користування. Звідси випливає, що кредитний ризик слід розуміти як імовірність, а точніше загрозу втрати банком частини своїх ресурсів, недоотримання прибутків або збільшення витрат у результаті здійснення певних фінансових результатів [14, с. 26].

Кредитний ризик присутній в усіх видах діяльності, де результат залежить від діяльності контрагента, емітента або позичальника. Він виникає кожного разу, коли банк надає кошти, бере зобов'язання про їх надання, інвестує кошти





або іншим чином ризикує ними відповідно до умов реальних чи умовних угод незалежно від того, де відображається операція — на балансі чи поза балансом.

Відповідно до методичних вказівок НБУ з інспектування банків «Система оцінки ризиків» [2] та методичних рекомендацій щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України [5] при оцінці кредитного ризику доцільно розділяти індивідуальний (ризик конкретного позичальника, ризик за конкретною кредитною угодою) та портфельний кредитний ризик (ризик портфеля).

Джерелом *індивідуального кредитного ризику* є окремий, конкретний контрагент банку — позичальник, боржник, емітент цінних паперів. Оцінка індивідуального кредитного ризику передбачає оцінку кредитоспроможності такого окремого контрагента, тобто його індивідуальну спроможність своєчасно та в повному обсязі розрахуватися за прийнятими зобов'язаннями.

*Портфельний кредитний ризик* проявляється у зменшенні вартості активів банку (іншій, аніж внаслідок зміни ринкової процентної ставки). Джерелом портфельного кредитного ризику виступає сукупна заборгованість банку за операціями, яким притаманний кредитний ризик — кредитний портфель, портфель цінних паперів, портфель дебіторської заборгованості тощо. Оцінка портфельного кредитного ризику передбачає оцінку концентрації та диверсифікації активів банку [2].

Міжнародному кредитуванню, окрім кредитного ризику, притаманний ризик країни, який виникає через особливості економіки, соціального ладу та політичного устрою країни позичальника. Ризик країни особливо помітний у разі кредитування іноземних урядів або їхніх установ, оскільки таке кредитування зазвичай є незабезпеченим. Проте цей ризик має завжди враховуватися в кредитній та інвестиційній діяльності — немає значення, у якому секторі — державному чи приватному [5].

Виділимо *основні причини виникнення індивідуального кредитного ризику*:

- нездатність позичальника до створення адекватного грошового потоку;
- ризик ліквідності застави;
- моральні та етичні характеристики позичальника.

*До чинників, які збільшують ризик кредитного портфеля банку, належать:*

- надмірна концентрація — зосередження кредитів в одному із секторів економіки;
- надмірна диверсифікація, яка призводить до погіршення якості управління за відсутності достатньої кількості висококваліфікованих фахівців зі знаннями особливостей багатьох галузей економіки;
- валютний ризик кредитного портфеля;
- структура портфеля, якщо він сформований лише з урахуванням потреб клієнтів, а не самого банку;
- рівень кваліфікації персоналу банку.

*Величина кредитного ризику* — сума, яка може бути втрачена при несплаті або прострочці виплати заборгованості. Максимальний потенційний збиток — це повна сума заборгованості у випадку її не-





сплати клієнтом. Прострочені платежі не призводять до прямих збитків, а виникають непрямі збитки, які становлять собою витрати за процентами (через необхідність фінансувати дебіторів протягом більш довгого часу, ніж необхідно) або втрату процентів, які можна було б отримати, якби гроші були повернені раніше та розміщені на депозит.

Схильність до кредитного ризику існує протягом всього періоду кредитування. При наданні кредиту ризик виникає з моменту продажу та залишається до моменту отримання платежу.

При здійсненні кредитування банк неодмінно управляє ризиком. Він може діяти кількома способами: прийняти кредитний ризик (це має бути узгоджене із кредитною політикою банку, із вирішенням проблеми ризик — доходність) або мінімізувати його. При цьому відмова від ризикового кредиту зводить ризик для банку до нуля, але тоді останній втрачає доходи по цій операції, що також не дуже вигідно при регулярному застосуванні. Для мінімізації кредитного ризику банк може здійснювати багато різних заходів, поєднувати їх, забезпечуючи найоптимальніший вплив на ризик. Мінімізація кредитного ризику дає змогу не лише запобігти можливим втратам банку від кредитної діяльності, а й не допустити виникнення серйозних проблем із ліквідністю та платоспроможністю.

Управління кредитним ризиком можна визначити як сукупність управлінських заходів, спрямованих на запобігання втратам банку від його кредитної діяльності.

Основною передумовою системи управління кредитним ризиком є кредитна політика банку. Кредитна політика — це сукупність заходів, спрямованих на створення умов для ефективного розміщення наявних коштів з метою забезпечення стабільного зростання прибутку банку. Кожен банк розробляє власну кредитну політику, в якій враховуються економічні, політичні, географічні, організаційно-правові й інші чинники, які впливають на його діяльність [14, с. 36].

Основними завданнями кредитної політики банку є: забезпечення високоприбуткового розміщення коштів банку в гривнях та іноземній валюті; постійний контроль над структурою кредитного портфеля і їхнім якісним складом; надання надійних і рентабельних кредитів; мінімізація і диверсифікованість кредитних ризиків.

Відповідно до кредитної політики банку будується система управління кредитним ризиком. До основних елементів системи управління кредитним ризиком, на нашу думку, слід віднести:

- організаційне забезпечення кредитної діяльності;
- система лімітів і нормативів;
- оцінка заявок на кредит і кредитоспроможності позичальника;
- встановлення кредитного рейтингу (ранжирування кредитів за ступенем ризику);
- визначення відсоткової ставки з урахуванням кредитного ризику;
- авторизація кредиту — розподіл повноважень при прийнятті рішень про видачу кредиту;
- кредитний моніторинг;
- управління кредитним портфелем;
- відновлення проблемних кредитів [15, с. 53].



Процес управління кредитним ризиком відбувається послідовно, тому відзначимо основні його стадії:

- 1) ідентифікація ризику — полягає в такому:
  - виявлення всіх потенційних ризиків, що пов'язані з кредитною діяльністю банку та аналіз можливих втрат;
  - виявлення факторів, що впливають на рівень кредитних ризиків;
- 2) оцінка ризику — визначення ймовірності негативної події, тривалості періоду ризику, суми коштів, що знаходяться під ризиком, і обсягу збитків, які можуть виникнути за відповідними активами;
- 3) вибір методів та визначення шляхів мінімізації кредитних ризиків;
- 4) реалізація заходів для мінімізації ризику. Заходи для мінімізації ризику є методами управління кредитним ризиком;
- 5) оцінка результатів та застосування коригуючих впливів.

Визначимо найважливіші з методів мінімізації кредитних ризиків, від яких залежить рівень кредитного ризику:

- аналіз кредитоспроможності позичальника — охоплює аналіз цілей кредитування, визначення джерел погашення кредиту, аналіз інформації про позичальника, забезпечення кредиту;

- диверсифікація кредитного портфеля банку — цей спосіб захисту від кредитного ризику є розподілом коштів, що позичаються, між: фізичними і юридичними особами, банками; підприємствами різних форм власності й різних сфер діяльності; галузями; країнами; продуктами;

- встановлення кредитних лімітів і нормативів. Ліміти кредитного ризику встановлюють обмеження щодо концентрації кредитів. Нормативи кредитного ризику визначають оптимальні значення показників кредитної діяльності банку;

- створення резервів на покриття збитків від кредитної діяльності (самострахування) — цей метод заснований на створенні резервів залежно від ступеня ризику кредиту;

- страхування портфельного кредитного ризику — повна передача ризику страховій установі. Відбувається тільки у формі делькредерного страхування: страхувальником виступає банк, а об'єктом страхування є відповідальність усіх або окремих позичальників перед банком за своєчасне і повне погашення кредиту і процентів за ним;

- хеджування — здійснюється інструментами позабалансового характеру, а саме: похідними цінними паперами — кредитними деривативами — структурованими фінансовими інструментами, що відокремлюють кредитний ризик від активу для передачі його іншій стороні. Використання кредитних деривативів дає можливість вирішити проблему формування ефективних банківських портфелів для клієнтських відносин [16, с. 45];

- ціноутворення кредитів з урахуванням кредитного ризику полягає в тому, що відсоткова ставка за кредитами повинна враховувати премію за ризик неповернення кредиту [12, с. 156].

Лімітування полягає у встановленні кількісних обмежень параметрів, які характеризують той чи інший вид банківської діяльності чи проведення активних операцій банку. Ліміти здебільшого встановлюються у вигляді максималь-



но допустимих значень параметрів угоди чи проведення операції, що дозволяє обмежити ризик [15].

Ліміти можуть встановлюватися зовнішнім регулятором (Національним банком України) та внутрішніми положеннями банку по відношенню до різних параметрів виникнення ризику.

Для обмеження портфельного кредитного ризику банків Національним банком України встановлено два ліміти – нормативи: Н8 – великих кредитних ризиків та Н10 – максимального сукупного розміру кредитів, гарантів та поручительств, наданих інсайдерам.

Створення резервів для компенсації можливих втрат від кредитної діяльності в міжнародній банківській справі розглядається як один із найважливіших методів підвищення надійності комерційних банків. Економічний механізм резервування полягає в акумуляції на спеціальних бухгалтерських рахунках частини коштів банку, які в разі потреби використовуються для покриття кредитних ризиків. Цей підхід ґрунтується на принципі обачності, за яким кредитні портфелі банків оцінюються на звітну дату за чистою вартістю, тобто з урахуванням можливих втрат за кредитними операціями [17, с. 121].

В Україні діяльність щодо створення резервів на відшкодування втрат за кредитними операціями банків регламентує Положення «Про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями», затверджене Постановою Національного банку України 25.01.2012 № 23.

Згідно з даним Положенням, банки з метою формування резерву за активами / наданими фінансовими зобов'язаннями здійснюють оцінку ризиків таких активів / наданих фінансових зобов'язань, починаючи з дати визнання їх в обліку до дати припинення такого визнання.

Банк з метою розрахунку резервів класифікує активи / надані фінансові зобов'язання за такими категоріями якості:

- I (найвища) – немає ризику або ризик є мінімальним;
- II – помірний ризик;
- III – значний ризик;
- IV – високий ризик;
- V (найнижча) – реалізований ризик [4].

Слід зазначити, що однією з причин масових збитків, яких вітчизняні банки зазнали у розпал кризи, був психологічний фактор. Попри відому всім циклічність кризових явищ, на етапі економічного зростання ніхто, як правило, не думає про можливий період спаду, і на перший план виходить прагнення захопити частку ринку, іноді навіть на шкоду міркуванням розумної обережності. У результаті склалася ситуація, коли вимоги до фінансового стану позичальників були необґрунтовано занижені, а кредитування на проведення позичальниками спекулятивних операцій стало нормою. Наприклад, великою популярністю користувалися кредити на покупку нерухомості і землі для перепродажу, хоча успішне погашення таких кредитів можливе тільки на етапі динамічного розвитку економіки і швидкого зростання цін на придбані активи. Майже всі банки масово видавали кредити в іноземній валюті клієнтам, які мають дохід винятково в гривні, тому при зростанні курсу багато позичальників



виявилися неплатоспроможними. Бажання швидко прийняти рішення і будь-якою ціною отримати клієнта іноді призводило до того, що аналіз позичальників проводився поверхнево, ліквідності й достатності заставного забезпечення не надавали належного значення, а ліміти на концентрації у низки банків носили чисто формальний характер.

Але, крім перерахованих вище помилок, спровокованих конкурентною боротьбою, виникненню високого рівня проблемної заборгованості і, як наслідок, зазнанню збитків, сприяв той факт, що в більшості українських банків все ще недостатньо добре розвинена система управління ризиками. Вітчизняні банки поки що знаходяться в процесі освоєння кращих світових підходів, які до того ж іноді потребують деякої адаптації до місцевих реалій [25].

Для досягнення максимального результату у напрямку зменшення ризику неповернення кредитних коштів невідповідальними і недобросовісними позичальниками нашої країні необхідно перш за все вдосконалити нормативно-правову базу, яка б регулювала відносини між кредиторами і позичальниками. Наприклад, у Сполучених Штатах Америки достатньо розвинена законодавча база кредитування. У Штатах діють правила надання інформації позичальникам — «Закон про достовірну інформацію в кредитуванні» 1968 р. із змінами, прийнятими в 1981 р.; антидискримінаційні правила — «Закон про рівні можливості» від 1974 р.; «Закон про достовірну оцінку кредитоспроможності», «Закон про правильне погашення кредиту» та інші закони [18].

Тому на сьогоднішній день Україні вкрай необхідна державна програма удосконалення системи банківського кредитування позичальників, яка б охоплювала нормативно-правові (організаційні) та економічні напрямки функціонування кредиту в економіці. У нормативно-правовому (організаційному) сенсі доцільно покращити регулятивну базу, в тому числі закони, які захищають права кредиторів. Зокрема, прийняти Закон України «Про банківське кредитування» з урахуванням об'єктивних законів функціонування кредиту, принципів та умов організації умов кредитування, де необхідно визначити відповідальність як банку, так і позичальника, а також держави.

З метою вдосконалення інституційного забезпечення управління кредитним ризиком банків в умовах рецесії та кризи ми пропонуємо створити Фонд акумуляції і викупу проблемних боргів. Зауважимо, що можливі декілька схем його організації: самостійна юридична особа — державна корпорація або акціонерне товариство; самостійна юридична особа, яка володіє спеціальною організаційно-правовою формою і правоздатністю; пайовий або акціонерний інвестиційний фонд, керований уповноваженою державою компанією; кредитна організація, зокрема, на базі одного з банків, які знаходяться під процедурою санації; структурний підрозділ існуючої державної структури.

Основним завданням Фонду акумуляції і викупу проблемних боргів буде викуп проблемної заборгованості у кредитних організацій, її подальше обслуговування і, по можливості, рефінансування на ринкових умовах. Діяльність фонду повинна передбачати укладання договорів з банками про обслуговування їх заборгованості, в яких підвищення відповідальності банків за якість свого кредитного портфеля може бути забезпечена включенням умови про розстрочку (відстрочення) платежу або продажу проблемного боргу на умовах факторингу. При укладенні договору банком повинна сплачуватися певна



частка номіналу проблемного боргу (до 30 %), а потім у міру його стягнення повертати залишок суми з урахуванням якості заборгованості.

Слід зауважити, що у різних ситуаціях банк обирає різну тактику, що стосується забезпечення повернення позик. На нашу думку, найдоцільніше застосовувати комплексний підхід щодо управління кредитними ризиками через диверсифікацію методів та інструментів, які дають змогу мінімізувати збитки банків за будь-якого розвитку подій. Організація максимальної ефективності запропонованих дій дозволить банкам підвищити рентабельність кредитної діяльності і отримати конкурентну перевагу над іншими учасниками ринку. Це, в свою чергу, сприятиме підвищенню стійкості і прибутковості національної банківської системи і розвитку економіки в цілому.

Від рівня розвитку суб'єктів господарювання можуть безпосередньо залежати глобальні економічні показники в масштабах держави, тому підтримувати підприємців сьогодні життєво необхідно. Тим часом вже досить давно залишається актуальним питання кредитування суб'єктів бізнесу, або їх простого доступу до фінансових ресурсів банківської системи.

Щоб більш глибоко розібратися в проблемах кредитування суб'єктів господарювання, розглянемо і проаналізуємо основні причини відмови в наданні кредитів для підприємств:

- 1) здійснення діяльності менше 6 місяців. Саме з цієї причини важко отримати кредит на відкриття бізнесу або для так званих «start up» проєктів;
- 2) відсутність ліквідного заставного забезпечення. Більшість відмов відбуваються унаслідок відсутності ліквідної застави;
- 3) відсутність поручителів. Складно знайти поручителя — не кожен погодиться піддати навіть мінімальному ризику власний бізнес;
- 4) низька ефективність бізнесу і низькі доходи. Часто індивідуальні підприємці не можуть скористатися послугами банківського кредитування унаслідок низьких офіційних доходів;
- 5) небажання позичальника відкривати свій реальний фінансовий стан. Ця причина частково витікає з попередньої. Не всі підприємства готові «вийти з тіні» і повністю показати свої реальні доходи.

Визначимо головні причини, за яких на сьогоднішній день підприємство може відмовитися від кредитування:

- дуже високі процентні ставки по банківських позиках;
- занадто складна процедура оформлення необхідних документів;
- дуже короткий термін пропонуваної банком позики;
- недосконалість заставного інструментарію;
- істотні коливання курсу гривні.

На привабливість банківського кредитування впливає також наявність альтернативних джерел фінансування і погіршення фінансово-економічного стану компанії.

Основний попит на банківські кредити впродовж останніх 15 – 20 років формують суб'єкти господарювання галузей з порівняно високою рентабельністю (підприємства роздрібної торгівлі, переробної промисловості, торгівлі транспортними засобами). Підприємства ж низькорентабельних і капіталомістких галузей (у тому числі сільськогосподарські) залишаються поза межами кола потенційних позичальників, оскільки орієнтація кредитної політики



вітчизняних банків спрямована передусім на галузі з високою швидкістю освоєння кредитів і платоспроможністю підприємств.

Посилення банківської конкуренції зумовлює зростання вимог до оперативності та надійності прийняття кредитними організаціями рішень про надання кредитів з урахуванням високих кредитних ризиків, які супроводжують кредитування реального сектору економіки.

Важливим методологічним аспектом формування методик оцінки кредитоспроможності позичальника є оптимізація складу наявної на сьогодні великої кількості різнорідних показників, на основі значень яких визначається якість фінансового стану суб'єктів господарювання. Дані показники у сукупності повинні відповідати вимогам комплексної характеристики як поточного стану підприємства, так і тенденцій його подальшого розвитку в перспективі.

Рейтингове оцінювання кредитоспроможності позичальників з урахуванням галузевих особливостей дозволяє сформувати всебічне уявлення про фінансовий стан клієнта за різними параметрами, які характеризують його діяльність (ліквідність, фінансова стійкість, ділова активність, рентабельність).

Зарубіжний досвід визначення кредитоспроможності позичальника є необхідним вітчизняним банкам для того, щоб навчитися прогнозувати ймовірність його банкрутства або погіршення фінансового стану, набути відповідного досвіду зі складання довідників та баз даних про діяльність позичальників у країні та навчитись правильно реагувати на негативні тенденції, які відбуваються під час дії кредитної угоди.

Згідно зі статистичними дослідженнями, 80 % проблемних кредитів виникають внаслідок недостатнього контролю за рівнем кредитного ризику. Інші причини, такі як неадекватна оцінка кредитоспроможності позичальника, неправильно проведена структуризація кредиту, помилки у кредитному договорі, породжують близько 20 % проблемних кредитів.

Належним чином організований кредитний моніторинг дає можливість банку оцінити сукупний кредитний ризик на рівні кредитного портфеля і визначити потребу в нарощуванні банківського капіталу та можливості розширення кредитної діяльності. Також кредитний моніторинг дає змогу банкам своєчасно виявити проблемну заборгованість за кредитами та вжити необхідних заходів, спрямованих на мінімізацію втрат банку.

Отже, процес банківського кредитування включає в себе сукупність взаємозв'язків позичальника і банку з приводу здійснення кредитної операції. Саме від правильної організації процесу кредитування у банку та розподілу повноважень між відповідними службами та підрозділами банківської установи залежить ефективність прийняття рішення щодо кредитного проекту, який сприятиме мінімізації ризиків кредитної діяльності банківської установи в цілому.

---

## ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ X

---

Кредит є універсальним інструментом розподілу й перерозподілу національного доходу, фінансових, матеріальних і трудових ресурсів, вирівнювання рівнів рентабельності підприємств на основі переливу капіталів, що сприяє





прогресивним структурним зрушенням у національній економіці. На сьогоднішній день діяльність підприємств неможлива без періодичного використання різноманітних форм залучення кредитів. Об'єктивні відхилення фактичної потреби суб'єктів господарювання у фінансуванні їх господарської діяльності від наявності (надлишку або нестачі) вільних ресурсів залежать від багатьох факторів, серед яких: капіталомісткість виробничої діяльності; сезонність виробництва; співвідношення між тривалістю виробництва і тривалістю обігу продукції, коливання цін на неї; повернення дебіторської заборгованості та тощо. Щорічно українські банки збільшують обсяги кредитів, наданих суб'єктам господарювання.

На превеликий жаль, в Україні існують проблеми фінансування і видачі кредитів представникам бізнесу. Ця проблема в основному полягає в тому, що ці представники обмежені в належному доступі до ресурсів, які стандартно використовуються в ринковій економіці, таких як засоби банківської системи і ринки цінних паперів. Через це суб'єктам, які відкривають бізнес дуже складно почати, оскільки на самому початку вони не мають достатньої кількості капіталу. Відсутність ресурсів обумовлена, в першу чергу, монетарною політикою Нацбанку, коли при низькій інфляції ми маємо кредитну процентну ставку більше 20 %. Зрозуміло, що за відсутності ресурсів, і при таких відсотках, ризики неповернення кредитів збільшуються.

У той же час, не варто забувати, що вітчизняна банківська система знаходиться під повним контролем НБУ, тому найвагоміший чинник, що визначає динаміку галузі, — політичний.

Основне завдання банків в умовах розвитку кредитування — підвищення довіри підприємців до своїх банківських продуктів. Отже, з метою вдосконалення кредитних відносин банків-кредиторів та підприємств-позичальників пропонується користуватися такими заходами:

- 1) подальше доопрацювання проекту Закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України відносно вдосконалення діяльності бюро кредитних історій» та внесення відповідних змін до Закону України «Про організацію формування та обігу кредитних історій», що дозволить створити Державний реєстр кредитних історій. Одна з головних проблем, з якими стикаються вітчизняні кредитори, — це відсутність інформації про позичальника, його кредитну історію. Якщо на Заході будь-який банк може протягом півгодини запитати і дізнатися кредитну історію позичальника, то у нас діяльність кредитних бюро далека від досконалості. Ведення держреєстру кредитних історій істотно спростить процес отримання фінансовими установами необхідної інформації про позичальника, проведення аналізу його фінансового стану, сприятиме зменшенню кредитних ризиків і скороченню проблемної заборгованості;

- 2) щоб навчитися прогнозувати ймовірність його банкрутства або погіршення фінансового стану, банкам України необхідно враховувати зарубіжний досвід визначення кредитоспроможності позичальника. Зокрема, при визначенні кредитного рейтингу вітчизняним банкам спочатку слід визначати суб'єктивні показники стану потенційного позичальника (якість менеджменту), а вже потім фінансові показники. Оцінка кредитоспроможності підприємства має враховувати визначення не тільки кредитного рейтингу, а й показника вірогідності дефолту позичальника. Також доцільним буде співпраця банків





України з Міжнародним рейтинговим агентством Стандарт енд Пурс (Standard and Poor's), яке видає аналітичні й довідкові матеріали для світового фінансового ринку. Це дозволить оцінювати вірогідність зміни класу кредитоспроможності у перспективі;

3) поступове поліпшення умов кредитування. Основні зусилля необхідно направити на спрощення процедури здобуття кредиту, поліпшення сервісу, збільшення термінів кредитування, а потім вже на зниження процентних ставок. В цей час підприємців більше цікавить швидкість, комфорт і зручність кредитування. Надання нових довгострокових кредитів дасть підприємствам потужний поштовх для розвитку: впроваджувати енергозберігаючі технології, нарощувати виробничі потужності, розширювати ринки збуту, створювати нові робочі місця;

4) розвиток «start up» проектів. Кредитування малого бізнесу в майбутньому буде тісно пов'язано з розвитком «стартових» проектів і поступовим заповненням цієї кредитної ніші банками. Тут значну підтримку повинні надати Фонди сприяння кредитуванню малого бізнесу, виступивши як гарант не тільки початкуючих проектів, але й перспективних проектів;

5) створення належної інфраструктури кредитного ринку та розробка відповідних правових документів щодо захисту прав кредиторів. Зокрема, необхідно прийняти Закон України «Про банківське кредитування» з урахуванням об'єктивних законів функціонування кредиту, принципів та умов організації умов кредитування, де необхідно визначити відповідальність як банку, так і позичальника, а також держави;

6) підтримка з боку держави. Необхідний розвиток законодавства в частині конкретних заходів і механізмів підтримки вітчизняних підприємств, розвиток державних програм, направлених на стимулювання кредитування бізнесу;

7) з метою вдосконалення інституційного забезпечення управління кредитним ризиком банків в умовах рецесії та кризи ми пропонуємо створити Фонд акумуляції і викупу проблемних боргів. Основним завданням Фонду акумуляції і викупу проблемних боргів буде викуп проблемної заборгованості у кредитних організацій, її подальше обслуговування і, по можливості, рефінансування на ринкових умовах. Діяльність фонду повинна передбачати укладання договорів з банками про обслуговування їх заборгованості, в яких підвищення відповідальності банків за якість свого кредитного портфеля може бути забезпечена включенням умови про розстрочку (відстрочення) платежу або продажу проблемного боргу на умовах факторингу. При укладенні договору банком повинна сплачуватися певна частка номіналу проблемного боргу (до 30 %), а потім у міру його стягнення має повертатися залишок суми з врахуванням якості заборгованості;

8) на макроекономічному рівні з метою стабілізації економічної ситуації також можна запропонувати створити Резервну систему України при НБУ, основною метою функціонування якої буде запобігання виникненню криз у банківській системі. Такий державний фонд також сприятиме зростанню довіри населення України до банківських установ. До головних напрямів мінімізації кредитних ризиків у банках належить упровадження новітніх інформаційних технологій управління кредитними ризиками на базі скорингових моделей;



9) підвищення довіри між банками і підприємствами. Цього можна добитися лише шляхом тісної співпраці. Банки повинні вести активну рекламу своїх кредитних продуктів, пояснювати їх переваги і оповіщати, таким чином, представників малого, середнього та великого бізнесу. Дуже важлива в цьому питанні грамотна інформаційна підтримка бізнесменів і консультування їх з усіх питань, які виникають.

## ЛІТЕРАТУРА ДО РОЗДІЛУ X

---

1. Господарський кодекс України: Затверджений від 16.01.2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>. — Загол. з екрану.
2. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків», Національний банк: Постанова Правління Національного банку України від 15.03.2004 р. № 104 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0104500-04>. — Загол. з екрану.
3. Про заставу: Закон України від 02.10.1992 р. № 2654-XII [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2654-12>. — Загол. з екрану.
4. Про затвердження Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями: Постанова Правління НБУ від 25.01.2012 р. № 23. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12>. — Загол. з екрану.
5. Про схвалення Методичних рекомендацій щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України: Постанова Правління НБУ від 02.08.2004 р. № 361 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0361500-04>. — Загол. з екрану.
6. Рекомендації Базельського комітету з питань банківського нагляду щодо адекватності капіталу рівню ризику [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=45064>. — Загол. з екрану.
7. Цивільний кодекс України: Затверджений від 16.01.2003 р. № 435-IV [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>. — Загол. з екрану.
8. Бердар М. М. Фінанси підприємств: навч. посіб. / М. М. Бердар. — К. : Центр учбової літератури, 2010. — 352 с.
9. Владичин У. В. Банківське кредитування : навч. посіб. / У. В. Владичин. — К. : Атіка, 2008. — 648 с.
10. Вовк В. Я. Кредитування і контроль : навч. посіб. / В. Я. Вовк, О. В. Хмеленко. — К. : Знання, 2008. — 463 с.
11. Гідулян А. Актуальні питання поліпшення методики оцінки кредитоспроможності позичальників банками України / А. Гідулян // Вісник Національного банку України. — 2012. — № 1 (191). — С. 50–53.
12. Єлейко І. В. Особливості мінімізації кредитного ризику банківської установи / І. В. Єлейко, О. В. Сідак // Науковий вісник НАТУ України. — 2011. — Вип. 21.8. — С. 150–158.
13. Кабушкин С. Н. Управление банковским кредитным риском: учеб. пособ. / С. Н. Кабушкин. — М. : Новое издание, 2004. — 336 с.
14. Кредитний ризик комерційного банку : навч. посіб. / В. В. Вітлінський, О. В. Пернарівський, Я. С. Наконечний та ін. за ред. В. В. Вітлінського. — К. : Т-во «Знання», КОО, 2000. — 251 с.



15. Криклій О. А. Управління кредитним ризиком банку : монографія / О. А. Криклій, Н. Г. Маслак. — Суми: ДВНЗ УАБС НБУ, 2008. — 86 с.
16. Пернарівський О. В. Аналіз, оцінка та способи зниження банківських ризиків / О. В. Пернарівський // Вісник Національного банку України. — 2004. — № 4. — С. 44—48.
17. Примостка Л. О. Кредитний ризик банку : проблеми оцінювання та управління / Л. О. Примостка // Фінанси України. — 2007. — № 8. — С. 118—126.
18. Примостка Л. О. Управління банківськими ризиками : навч. посіб. / Л. О. Примостка; Мін-во освіти і науки України, КНЕУ. — К. : КНЕУ, 2007. — 600 с.
19. Семенов А. Ю. Взаємодія банківського і реального секторів економіки України: основні тенденції / А. Ю. Семенов // Финансы, учет, банки. — 2010. — № 1 (16). — С. 181—188.
20. Терещенко О. Нові підходи до оцінки кредитоспроможності позичальників — юридичних осіб / О. Терещенко // Вісник Національного банку України. — 2012. — № 1 (191). — С. 26—30.
21. Кредитування бізнесу-2013: позики тільки для своїх [Електронний ресурс] // Новини Вінниці. — Режим доступу: <http://20minut.ua/Новини-Вінниці/news/10265762>. — Загол. з екрану (дата звернення: 09.03.2013).
22. НБУ усовершенствовав методологію оцінки фінансового стану заємщиків-юридичних осіб для розрахунку їх платіжеспособності [Електронний ресурс] // Український банківський портал. — Режим доступу: [http://banker.ua/bank\\_news/banks/2012/02/27/1180455281/](http://banker.ua/bank_news/banks/2012/02/27/1180455281/). — Загл. с екрана (дата звернення: 27.02.2012).
23. Олефир В. Все заёмщики попадут в государственный реестр [Электронный ресурс] / В. Олефир // Путеводитель в мире правовых отношений «Prostopravo.com.ua». — Режим доступа : [http://www.prostopravo.com.ua/finansy/stati/vse\\_zaemshchiki\\_poradut\\_v\\_gosudarstvennyu\\_reestr](http://www.prostopravo.com.ua/finansy/stati/vse_zaemshchiki_poradut_v_gosudarstvennyu_reestr). — Загл. с экрана (дата обращения: 23.10.2012).
24. Станут ли кредиты для малого и среднего бизнеса доступней в этом году? [Электронный ресурс] // Финансовый портал «Минфин» — Режим доступа : <http://minfin.com.ua/2013/03/14/731434/>. — Загл. с экрана (дата обращения: 14.03.2013).
25. Типові недоліки у сфері управління кредитним ризиком та способи їх усунення [Електронний ресурс] // Незалежна асоціація банків України — Режим доступу : <http://www.nabu.com.ua/ukr/analytics/expdumka/317/>. — Загол. з екрану. (дата звернення: 16.03.2012).
26. Требуются финансы. Где будет брать деньги украинский бизнес в 2013 году? [Электронный ресурс] // Инвестгазета — Режим доступа : <http://investgazeta.net/kompanii-i-rynki/trebujutsja-finansy.-gde-budet-brat-dengi-ukrainskij-biznes-v-2013-163620/>. — Загл. с экрана (дата : обращения: 16.01.2013).

# РОЗДІЛ XI



## ТЕОРІЯ УПРАВЛІННЯ БЕЗПЕКОЮ СОЦІАЛЬНИХ СИСТЕМ: ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ

Існування сучасного суспільства тісно пов'язане з поняттям безпеки. Ускладнення суспільних систем формування інформаційно-мережевого типу суспільства породжує якісно нові загрози та ризики, що взаємоперетинаються та підсилюють негативний вплив один на одного.

Глобальні виклики людству становлять екологічні загрози, техногенні небезпеки, загрози терористичних актів, соціальних вибухів, світових фінансово-економічних криз.

Сучасне безпекознавство охоплює широке коло проблем. У предмет його дослідження потрапляють різні питання, що формують національну безпеку держави. Проте, організація і управління захистом від будь-якого типу суспільних небезпек вимагає високого рівня фінансово-економічної безпеки як першооснови організації захисту від усіх інших видів загроз.

У подальшому дослідженні ми розглянемо основні типи загроз національній безпеці та розкриємо їх зв'язок з фінансово-економічною безпекою суспільства. У цьому випадку фінансово-економічна безпека поєднує решту видів безпеки, стаючи невід'ємною частиною захисту від інших видів загроз.

Важливою проблемою є класифікація видів безпеки. Усталеної та загальноприйнятої класифікації з цього питання не існує, що обумовлює необхідність розробити та подати авторську класифікацію видів загроз. Слід зазначити, що класифікувати загрозу можливо лише за умови об'єктивного та неупередженого розуміння проблеми.



Важливим методологічним моментом у розробці класифікації видів безпеки буде введення ієрархічного групування, яке шляхом руху від абстрактного до конкретного деталізуватиме кожен з визначених видів безпеки, а також ми встановимо зв'язки між ними.

На першому, найзагальнішому, рівні виокремимо екологічний, продовольчий, інформаційний, економічний та соціальний види безпеки.

Усі названі вище види безпеки тісно пов'язані між собою.

Наступним кроком є подальший поділ кожного з вищевизначених видів безпеки.

Першим видом є екологічний, який можна поділити на природний та техногенний.

Продовольча безпека тісно пов'язана з екологічною, оскільки сільське господарство є надчутливим до природних факторів. У свою чергу, продовольчу безпеку можна поділити на безпеку виробництва продуктів харчування у країні та безпеку імпортування продуктів. У галузевому розрізі можна поділити на безпеку виробництва продуктів рослинництва та безпеку виробництва продуктів тваринництва. Умови сучасного виробництва продуктів харчування, розвиток технологій харчового виробництва, послаблення державного контролю з боку санітарних служб за виробництвом харчових продуктів призводять до виробництва, продажу та вживання небезпечних для людей продуктів харчування. Основними завданнями у напрямку підвищення продовольчої безпеки є досягнення такого кількісного і якісного стану забезпечення населення країни продовольчими товарами, які у своєму складі не містять шкідливих складників, виготовлені за технологією, що не шкодить людині та її потомству, їх кількість достатня для вільного придбання (тобто перевищує рівень голоду, дефіциту, а також нормований розподіл за картками).

Інформаційну безпеку можна поділити на мас-медію, кібербезпеку особистої інформації людини та кібербезпеку інформації людини, інформацію закладу, установи, організації. Гучне викриття секретної інформації, яке зробив колишній співробітник спецслужб США Едвард Сноуден, є прикладом важливості інформаційної безпеки. Значення інформаційної безпеки буде підсилюватися надалі з розвитком інформаційно-мережевого суспільства. Інформаційна безпека тісно пов'язана з усіма видами безпеки, бо будь-який вид безпеки передбачає інформаційну складову.

Наступним видом безпеки є економічний, який, у свою чергу, поділяється на безпеку реального сектору, або економічну, та безпеку фінансового сектору, або фінансову. Зростання ролі фінансів, що відбувається останнім часом та їх перетворення з галузі, що обслуговувала реальний сектор самостійний сектор економіки, що головує над реальним сектором, дає змогу казати про появу фінансово-економічної безпеки. Слід зробити поділ фінансово-економічної безпеки на безпеку сектору публічних фінансів, який, у свою чергу, можна поділити на бюджетну безпеку на загальнодержавному та місцевому рівнях та боргову безпеку, що через зростання як внутрішнього, так і зовнішнього боргу здатна становити загрози усьому суспільству.

Фінансово-економічна безпека суб'єктів господарювання поділяється на фінансово-економічну безпеку підприємств реального сектору та фінансового,



до якої ми віднесемо банківську, страхову, фондову та фінансово-економічну безпеку на ринку фінансових послуг.

Наступною частиною фінансово-економічної безпеки є глобальна, або безпека на світовому ринку, важливість цього виду обумовлена процесами глобалізації та ймовірністю повторення глобальних фінансово-економічних криз.

Новим видом фінансово-економічної безпеки є безпека фінансів домогосподарств, а саме загрози, що виникають під час формування, розподілу та витрачання фінансових ресурсів домогосподарств. Цей вид тісно пов'язаний з бюджетною безпекою, фінансово-економічною безпекою фінансово-кредитних установ, та соціальною безпекою, яку ми розглянемо нижче.

Останнім елементом національної безпеки є соціальна. Класифікацію соціальної безпеки можна здійснити за такими категоріями: демографічна, духовна безпека суспільства, безпека розшарування суспільства за будь-якими кластерами, політична. Соціальна безпека тісно пов'язана з усіма іншими видами та є індикатором стану безпеки у суспільстві, оскільки охоплює всі види безпеки та відображає реакції на них суспільства. Вона є найвищим рівнем національної безпеки тому, що її не може уникнути ні один з членів суспільства, та саме від її стану залежить відповідь на питання: чи буде суспільство йти шляхом прогресу чи деградуватиме.

Існує усталена думка, що нові прогресивні технології та продукти є завжди безпечнішими, ніж старі та добре відомі. Лише щодо нових ліків та косметичних засобів проводиться тестування на безпеку — решта продуктів та послуг сприймаються суспільством однозначно як безпечніші порівняно з тими, що вже існують. Не є виключенням з цього правила й фінансові продукти та послуги. Нижче ми хочемо продемонструвати, що нові продукти та послуги можуть становити небезпеки та загрози.

Парадигма сучасних фінансів створює умови для широкого поширення фінансових продуктів та послуг. Створення нових та вдосконалення тих фінансових послуг, що вже існують, стає важливою ознакою сьогодення. Діяльність розгалуженої мережі фінансових посередників потребує їх ретельного вивчення та аналізу з метою визначення тенденцій їх розвитку та пошуку шляхів вдосконалення. Функціонування ринку фінансових послуг і поширення на ньому гібридних, структурованих та інших складних фінансових інструментів вимагає його дослідження у контексті фінансової безпеки вітчизняної фінансової системи.

Ступінь вивченості проблеми у вітчизняній та російській науковій літературі не є високим. На сьогодні розкриттю зазначеної проблематики присвячено декілька дисертаційних досліджень, зокрема О. Пробоїв [19], Ю. Капелинського [10], М. Глухова [7] та З. Воробйової [5], проте, виходячи з тематики згаданих дисертацій, розвідки мають аспектний характер, що полягає у домінуванні застосування фінансового інжинірингу до розробки фінансових інструментів фондового ринку. Узагальнення закордонного досвіду фінансового інжинірингу здійснено у праці М. Личагіна, Б. Скотт-Квіна та В. Суслова [12], а також у монографії [6], проте зазначене дослідження обмежене лише досвідом застосування гібридних продуктів банками країн ЄС. У періодичній науковій



літературі останнім часом з'явилися статті С. Науменкової і Т. Буй [14], а також Р. Ісаєва [9], що підтверджують визначену тенденцію щодо проведення досліджень у річці банківського та фондового сегментів ринку фінансових послуг.

Наразі осторонь від основних тенденцій наукових розвідок залишається вплив продуктів, що розроблені шляхом застосування фінансового інжинірингу та фінансовою безпекою суспільства. Нагальна потреба проведення такого дослідження обумовлена необхідністю усвідомлення причин, які зумовили останню світову фінансову кризу, наслідки якої й понині виявляються у фінансовій системі України.

Стрімкий розвиток фінансових інновацій зумовлений бурхливими змінами фінансового ринку, який зазнає суттєвого кількісного зростання й, що важливіше, якісних змін.

Поява гібридних та структурованих інструментів як результату фінансових інновацій зумовлена низкою чинників, які можна класифікувати за деякими ознаками.

Першою класифікаційною ознакою є формування постіндустріальної економіки, характерною рисою якої є домінування послуг над матеріальним виробництвом. Головну роль цій сфері послуг відіграють саме фінансові послуги як поєднання капіталів інформації та інновацій.

Другою класифікаційною ознакою є глобалізація, перш за все, фінансова. Розбудова архітектури світових фінансів формує могутні потоки міграційного капіталу. Його було досліджено у роботі [1] та визначено його інтернаціональний характер та постійні переміщення країнами світу в пошуках більш високої доходності.

Третьою класифікаційною ознакою є віртуалізація фінансових відносин, яка зумовлена диспропорціями між фінансовим та реальним секторами економіки, наслідком якого є відрив фінансового сектору та його відносно автономне функціонування. Стійкість непов'язаного з реальним сектором фінансового капіталу обумовлена його постійним переміщенням, та можливістю множинних форм вибору форм вияву. Віртуалізація дає змогу розробляти та формувати фінансові інструменти, що поєднують у собі боргові компоненти. Дослідження віртуального капіталу було започатковано у [2].

Грунтовне дослідження гібридного капіталу банку було проведено у [3], проаналізовано світовий досвід його регулювання й оцінки та визначено можливості збільшення капіталу за рахунок гібридних інструментів. Проте невизначеним залишився критерій адекватності застосування банками України.

Можливості фінансування українських корпорацій за допомогою структурованих інструментів розглядалося у [4].

Капітал українських банків наразі знаходиться у кризовому стані. У докризовому періоді він був перегрітий припливом міграційного капіталу з-за кордону. Свідченням цього є зростаючі обсяги присутності іноземного капіталу у статутному капіталі банків України, що подані у [5].

Початок фінансової кризи характеризувався його відпливом, що підірвало стійкість банківської системи України та змусило державного регулятора ринку, НБУ, в невідкладному порядку проводити заходи щодо підтримки ліквідності банків.





Рефінансування комерційних банків НБУ повинно було заміщати відплив міграційного капіталу з банківської системи України.

У таких умовах добре розвинена система емісії гібридних інструментів могла б стати у нагоді під час кризи як одно з джерел надходження некредитних фінансових ресурсів, що значно зменшило б тиск на НБУ з боку браку ліквідності та допомогло б більш ефективно використовувати його кошти — фінансові ресурси держави.

Проте не слід забувати, що саме безконтрольна емісія деривативів стала однією з основних причин банкрутства банків у США. Гучне банкрутство Lehman Brothers, банку з понад 150-річною історією, сколихнуло не тільки фондовий ринок США, а й луною відбилося на всіх крупних фондових біржах світу.

Хвиля банкрутств банків розпочалася з Bear Sterns — одного з провідних інвестиційних банків США, а поглинання (замість об'яви про банкрутство) Merrill Lynch стало одним з індикаторів закінчення гострої фази кризи та було сприйнято ринком як позитивний сигнал. Основним чинником банкрутства банків стала наявність в активах банків «токсичного сміття» — деривативів, які були емітовані під проблемні іпотечні папери.

Головною особливістю гібридних фінансових інструментів є співвідношення між ризиком інвестування та їх ліквідністю.

Гібридні фінансові інструменти ще більше підсилюють розрив між реальним та фінансовими секторами економіки завдяки переформатуванню прав власності на віртуальне, боргові зобов'язання перетворення яких на ліквідну форму пов'язане з ризиком та ймовірністю неповернення.

Банки є одним з головних інститутів фінансової системи. Емісія гібридних банком надає йому певних переваг, до яких слід віднести: можливість збільшення капіталу банку, стертя кордонів між власними коштами та зобов'язаннями банку; утримання постійною структури власників банку.

Гібридні фінансові інструменти містять у собі віртуальну складову, яка виявляється в усуненні кордонів між власним та борговим капіталу та формуванні нових фінансових потоків. Капітал, на тлі якого формується гібридний інструмент, втрачає ознаки власного чи запозиченого — він стає гібридним.

Питання, над яким слід замислитися стосовно банківських гібридних інструментів, є питання фінансової безпеки банку емітенту, інвесторів, у портфелі яких знаходяться гібридні інструменти та фінансового ринку, на якому обертаються гібридні інструменти, крім того потребують додаткового захисту права вкладників та власників банку.

За авторським баченням, гібридні інструменти мультипліцирують ризики, переводячи їх у якісно інший стан, а не компенсують їх.

Першою проблемою є особливості емісійних ризиків банків — емітентів гібридних інструментів.

Банк-емітент гібридних інструментів опосередковує свої ризики: завдяки гібридизації формується комбінація з чистих неспекулятивних ризиків, яка надалі починає ототожджуватися саме з гібридним інструментом.

Гібридний інструмент має більш широке поле ризику порівняно зі звичайними інвестиційними або борговими інструментами, але у гібридних



інструментах відбувається опосередковування ризиків. Безпосередньо ані чисті, ані спекулятивні ризики до гібридних інструментів відношення не мають. Опосередковування ризиків завдяки гібридизації робить їх привабливими інструментами для емісії окремими банками-емітентами, що відповідатиме прагненню емітента зменшити прямі інвестиційні ризики та випустити в обіг привабливий для потенційного інвестора інструмент. Особливістю емісії гібридних інструментів банків є їх первинна інвестиційна привабливість, яка визначається за допомогою оцінювання рейтинговими агенціями. При емісії інвестиційнопривабливих гібридних фінансових інструментів банки, перш за все, повинні забезпечити їх належне оцінювання та присвоєння гібридному інструменту очікуваного рейтингу.

Саме процес оцінювання надійності гібридного фінансового інструменту є першим кроком до реалізації віртуальної складової, що закладена у моменті гібридизації (змішання інвестиційних компонентів з борговими).

Другим етапом реалізації віртуальної складової є продаж гібридних фінансових інструментів, на цьому етапі відбувається безпосередній обмін віртуальної складової на ліквідність.

Підбиваючи підсумок розгляду емісійних ризиків банків-емітентів гібридних інструментів, маємо зробити такий висновок: банк-емітент зменшує безпосередні ризики емісії, але зіштовхується з ризиками визначення їх надійності, тобто суб'єктивною оцінкою рейтингової агенції.

Другим проблемним питанням є інвестиційні ризики власників гібридних фінансових інструментів.

Інвестори, які придбали гібридні інструменти, отримали в обмін на свої кошти активи, якість яких була визначена суб'єктивно, а ймовірність отримання доходу від володіння залежить від змоги їх емітента компенсувати ризики неповернення та перерозподілити терміни надходження фінансових потоків за борговою складовою гібридних інструментів. Банки у ролі власника гібридних інструментів мають за мету підвищення якості своїх активів. Порівняно з кредитним портфелем гібридні інструменти справляють більш привабливе враження, бо кредитні ризики мають опосередкований характер, а у гібридних інструментах, крім боргової, є й інвестиційна складова.

Віртуальна складова, що міститься у гібридних інструментах переходить до власника й реалізується у вигляді частини майна власника.

Механізм девіртуалізації віртуальної складової гібридних інструментів полягає у порівнюванні її з рештою активів їх власника. Особливістю реалізації віртуальної складової під час переходу гібридного інструменту до інвестора, що їх придбають, є узагальнення, усереднення ризиків. У структурі інвестиційного портфеля власника гібридних інструментів ризик інвестування у зазначені фінансові інструменти зважується та розпорошується між усіма об'єктами інвестування, що девіртуалізує, таким чином, й віртуальну складову гібридного інструменту.

Наявність у портфелі фінансових інструментів певної кількості гібридних інструментів декількох інструментів, або досить висока питома вага гібридів одного емітенту підвищує загальний сукупний ризик портфеля. Вирішальним моментом є можливість портфеля девіртуалізувати віртуальну складо-



ву гібридного інструменту, але кількісний або функціональний критерій наявності гібридних інструментів у портфелі інвестора визначається не на індивідуальному, а на загальному рівні — рівні всього фінансового ринку.

Фінансова безпека фінансового ринку є третім з важливих питань, що виникає при поширенні гібридних інструментів банків. Гібридні інструменти є до певної міри інституційною умовністю, яка не містить у собі реального забезпечення. Однією з головних функцій сучасного фінансового ринку є забезпечення ліквідності фінансових інструментів, що обертаються на фінансовому ринку зазвичай ототожнюються з забезпеченням прийнятних умов для перетворень заощаджень в інвестиції та надходженням на ринок інвесторів, що утворюють платоспроможний попит на фінансові інструменти. В умовах поширення гібридних фінансових інструментів відповідним чином модифікується й функція забезпечення ліквідності — вона перетворюється на соціальну умовність щодо визнання гібридних інструментів справжніми якісними фінансовими активами, дійсними цінностями, що можуть обмінюватися на потоки ліквідності.

Поширення фінансових інструментів, які є результатами фінансового інжинірингу в контексті фінансової безпеки суспільства, полягає у підвищенні ролі фінансового інжинірингу на ринку фінансових послуг, а також у якісних змінах фінансової системи. Поширення фінансових продуктів, що є результатами творчої діяльності, а не усталеною формою, яка сформувалася під впливом ринкових факторів, має бути розглянуто в якості чинника, що якісно змінює фінансову безпеку суспільства.

Метою цього дослідження є розкриття зв'язків між продуктами фінансового інжинірингу та фінансовою безпекою. Відповідно до поставленої мети необхідно виконати низку взаємопов'язаних завдань: сформулювати власне визначення фінансового інжинірингу, яке дало б змогу поширити його застосування на весь спектр фінансових послуг; розкрити чинники, що становлять загрозу фінансовій безпеці, на підставі власного визначення фінансового інжинірингу; розробити заходи щодо підвищення фінансової безпеки ринку фінансових послуг та окреслити перспективи подальших наукових розвідок у цьому напрямку.

У процесі досягнення основної мети дослідження та виконання поставлених завдань ми використаємо такі методи: порівняння під час аналізу визначень фінансового інжинірингу, які є у науковій літературі; індукції та дедукції при визначенні сутнісних якостей фінансового інжинірингу задля формування власного визначення; сходження від абстрактного до конкретного при розкритті залежності між інструментами, що розроблені шляхом застосування фінансового інжинірингу та фінансової безпеки; системний метод при розробці заходів посилення фінансової безпеки за умов поширення інноваційних фінансових продуктів на ринку фінансових послуг.

Сучасний етап розвитку фінансів характеризується бурхливим розвитком нових фінансових продуктів, які є результатами застосування методів та прийомів фінансового інжинірингу. Сучасна наукова думка не доходить згоди щодо визначення фінансового інжинірингу.

Фінансовий інжиніринг ототожнюють з інноваціями у сфері сучасних фінансово-кредитних технологій, зокрема, у праці [13] зазначається



відсутність збігу поглядів науковців щодо сутності та категоріального визначення фінансового інжинірингу. У згаданій роботі під редакцією А. Мороза наводяться тлумачення Ю. Масленченкова, який під фінансовим інжинірингом розуміє «фінансове забезпечення клієнта з використанням різних банківських продуктів, у тому числі власних банківських фінансових технологій і фінансових інструментів ринку, яке відповідає потребам як клієнта, так і інтересам банку» [13, с. 345]. Також приведено визначення Максимо В. Енга, який розуміє фінансовий інжиніринг як «...розвиток та творче застосування фінансових технологій для вирішення фінансових проблем та використання фінансових можливостей» [13, с. 345]. І. Бланк дає таке визначення: «Фінансовий інжиніринг — процес цілеспрямованого розроблення нових фінансових інструментів або нових схем здійснення фінансових операцій» [3, с. 359]. А. Мороз дає власне визначення: «Фінансовий інжиніринг — це цілеспрямоване розроблення та реалізація нових фінансових інструментів та/або фінансових технологій, а також творчий пошук нових підходів до вирішення фінансових проблем за допомогою уже відомих фінансових інструментів та технологій» [13, с. 346].

Російська наукова думка також має певні доробки у цьому напрямку: З. Воробйова, не даючи власного визначення, вважає тлумачення Ю. Капелінського вичерпним. Згаданий дослідник пропонує таке визначення: «Сутність фінансового інжинірингу полягає у створенні нових фінансових продуктів та послуг, які використовуються фінансовими інститутами для перерозподілу грошових ресурсів, ризиків, ліквідності, доходів та інформації у відповідності з фінансовими потребами клієнтів та змінами у макро- та мікроекономічній ситуації. Таким чином, нові фінансові продукти виступають у якості елементів механізму перерозподілу фінансових ресурсів» [10, с. 18].

Незважаючи на різноманітність вищенаведених визначень, спільною рисою всіх дослідників є акцентування на інноваційному характері фінансового інжинірингу. Проте слід зазначити, що жоден з дослідників не пропонує критерій новизни фінансових продуктів, або визначення рівня їх інноваційності. Така вада наведених визначень створює умови для занадто широкого та неправомірного використання терміна «фінансовий інжиніринг» та надання фінансовим інструментам статусу «продуктів фінансового інжинірингу», визначена методологічна плутанина ускладнює проведення аналізу, занадто поширюючи поле дослідження.

Вивченням фінансових інновацій присвячена стаття С. Єгоричевої, яка розкриває методологічні засади організації інноваційного процесу в комерційних банках, наголошуючи на тому, що інноваційна діяльність комерційних банків «...має несистемний, дещо хаотичний характер...» [8, с. 53]. Науковець докладно розглядає інноваційний процес у банку, проте не приділяє уваги особливостям фінансового інжинірингу як специфічної інноваційної діяльності, яку безпосередньо здійснюють банки.

У роботі Д. Кочергіна досліджується вплив фінансових інновацій на діяльність центральних банків, проте фахівець звужує поле дослідження, розглядаючи лише «фінансові інновації, засновані на електронних комунікаціях і комп'ютерних технологіях...» [11, с. 6].

Застосування електронних технологій у сучасних умовах не є ознакою інноваційних фінансових продуктів, навіть традиційні банківські операції, що



не містять інноваційної складової, виконуються у сучасних умовах за допомогою електронних комунікацій та комп'ютерних технологій.

Серед згаданих дослідників, визначення яких ми проаналізували, нема єдності у поглядах щодо об'єкта та предмета фінансового інжинірингу, тобто нема чіткого розуміння стосовно чого здійснюється конструювання та що є його метою та остаточним результатом. Таке різноманіття поглядів зумовлене аспектними напрямками досліджень та відсутністю чіткого розмежування між термінами «фінансовий актив», «фінансовий інструмент», «фінансовий продукт» та «фінансова послуга».

Згідно з авторським баченням, сферою реалізації фінансового інжинірингу є ринок фінансових послуг. Така думка цілком узгоджується з поглядами С. Науменкової та С. Міщенко, які віднесли фінансовий інжиніринг до особливого виду фінансових послуг [15, с. 22]. Визначення простору реалізації фінансового інжинірингу дає змогу досліджувати тенденції стосовно формування ринку фінансових послуг, визначати загальні напрями його розвитку, які неодмінно відбиватимуться й на фінансовому інжинірингу.

Наразі активний розвиток ринку фінансових послуг зумовлений декількома чинниками.

По-перше, перехід до постіндустріального типу розвитку економічної системи зумовлює розбудову сфери послуг. Новий тип господарювання вимагає переходу до нематеріального виробництва, що зумовлює потребу розробки основних принципів фінансового інжинірингу як засобу формування нових послуг.

По-друге, диспропорційний розвиток фінансового сектору, який виявляється у розриві між реальним і фінансовими секторами, призводить до домінування фінансового сектору над реальним, що стає причиною зміни парадигми між причинно-наслідковими зв'язками у сучасних соціально-економічних системах. Первинну роль починають відігравати фінансові відносини, які формують «фінансову економіку» або «фінансоміку» – так у низці наукових джерел [4,17,16,2] починають називати цей тип розвитку суспільної системи. У таких умовах фінансовий інжиніринг стає одним з провідних чинників домінування фінансового сектору над сектором реальним шляхом створення нових фінансових продуктів та послуг.

По-третє, глобалізація світогосподарських зв'язків призводить до формування та активної розбудови системи світових фінансів, що набувають глобального характеру. Наслідком цього є поширення новітніх фінансово-кредитних технологій, тобто результатів застосування фінансового інжинірингу.

Наслідком впливу вищенаведених чинників є активне формування та поширення технологій віртуалізації. Вони дозволяють створювати фінансові продукти, що містять у собі віртуальну складову, шляхом застосування фінансового інжинірингу.

Проведене дослідження дає змогу встановити, що об'єктами фінансового інжинірингу є фінансові потоки у реальній та віртуальній формі, сферою реалізації яких є ринок фінансових послуг. Таке розширення об'єкта вважається необхідним, бо створення нових фінансових продуктів шляхом їх штучного конструювання є зміщенням реального та віртуального фінансових потоків



та їх взаємного перетворення. Результатом застосування методів та прийомів фінансового інжинірингу є розробка фінансових продуктів — це логічне продовження наукових розвідок, проведених С. Науменковою та С. Міщенко. Дослідниці подають таке тлумачення фінансового продукту: «Фінансовий продукт — це форма представлення фінансової послуги на ринку» [15, с. 23].

Інституційне закріплення статусу фінансового інжинірингу в нормативно-правовому забезпеченні обмежене лише загальним визначенням фінансової послуги. Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» не визначено статус фінансового інжинірингу й не віднесено до переліку основних фінансових послуг, визначений лише статус фінансової послуги. Згідно з вищезгаданим Законом «фінансова послуга — операції з фінансовими активами, що здійснюються в інтересах третіх осіб за власний рахунок чи за рахунок цих осіб, а у випадках, передбачених законодавством, — і за рахунок залучених від інших осіб фінансових активів, з метою отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів» [18]. Визначення лише фінансової послуги у нормативно-правовій літературі значно обмежує поле дослідження та створює умови для нечіткого трактування пов'язаних категорій. Категорії «фінансовий актив», «фінансовий інструмент», «фінансова послуга» та «фінансовий продукт» повинні бути витлумачені, перш за все, з точки зору їх економічної сутності. Тлумачення названих вище категорій вимагає порівняння визначень фінансового активу у Законі України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг»: «Фінансові активи — кошти, цінні папери, боргові зобов'язання та право вимоги боргу, що не віднесені до цінних паперів» [18]. Нормативно-правовий акт лише називає інструменти, які можна віднести до фінансових активів.

Іншим чином подає визначення фінансового активу В. Шелудько: «Фінансові активи є специфічними неречовими активами, які являють собою законні вимоги власників цих активів на отримання певного, як правило грошового доходу у майбутньому» [24, с. 29]. Найголовнішим у сутнісних визначеннях фінансових активів є наголошення на очікуванні доходів від вкладень. Продовжуючи конкретизацію понять, можна стверджувати, що фінансові інструменти є конкретною формою реалізації фінансового активу, тобто нормативно-правове визначення більшою мірою відповідає тлумаченню фінансового інструменту.

На підставі проведених досліджень маємо запропонувати авторське визначення фінансового інжинірингу: під цим поняттям надалі будемо розуміти сукупність прийомів, методів та технологій штучного створення фінансових інструментів, фінансових послуг та фінансових продуктів з визначеними раніше якостями.

Продовжуючи усунення плутанини, необхідно розмежувати поняття «фінансовий інжиніринг» та «реінжиніринг».

Сучасний економічний словник подає таке тлумачення реінжинірингу: «реінжиніринг — 1) процес оздоровлення підприємств, фірм, компаній шляхом підйому технічних рішень на новий рівень; 2) створення принципово нових ефективних бізнес-процесів в управлінні, яких дотепер не було в організації, на підприємстві» [23]. Маємо зазначити, що фінансовий інжиніринг та





реінжиніринг мають спільну рису — наявність інноваційної складової, проте фінансовий інжиніринг є створенням нових фінансових продуктів, а реінжиніринг — застосуванням інновацій до бізнес-процесів, що вже існують.

Після отримання проміжних результатів статті, які полягають у формуванні власного визначення фінансового інжинірингу та розмежування фінансового інжинірингу та реінжинірингу, необхідно дослідити чинники, що становлять загрозу фінансовій безпеці.

Перш за все, необхідно визначити, для якого саме рівня фінансової безпеки становить загрозу недолуге застосування продуктів, що розроблені за допомогою фінансового інжинірингу.

Фундатором ґрунтовних досліджень з питань фінансової безпеки є О. Барановський. Застосуємо класифікацію загроз фінансовій безпеці, що розроблена згаданим вище науковцем, для визначення рівня загроз від продуктів, які розроблені завдяки застосуванню фінансового інжинірингу [1, с. 59].

Першою класифікаційною ознакою загроз фінансовій безпеці є відношення до об'єкта або суб'єкта. Вирізняють внутрішні, зовнішні, транснаціональні та глобальні загрози. Залежно від рівня ринку, на якому розповсюджуються та обертаються продукти фінансового інжинірингу, можуть бути задіяні усі види загроз. Яскравим прикладом може бути гучне банкрутство Lehman Brothers, банку з понад 150-річною історією під час фінансової кризи, яке сколихнуло не тільки фондовий ринок США, а й луною відбилося на усіх великих фондових біржах світу.

Хвиля банкрутств банків розпочалася з Bear Sterns — одного з провідних інвестиційних банків США, а поглинання (замість об'яви про банкрутство) Merrill Lynch стало одним з індикаторів закінчення гострої фази кризи та було сприйнято ринком як позитивний сигнал. Основним чинником банкрутства банків стала наявність в активах банків «токсичного сміття» — деривативів, які були емітовані під проблемні іпотечні папери.

Другою класифікаційною ознакою є реальність загроз фінансовій безпеці. До цієї ознаки належить загрози, що існують, загрози, що лише формуються, потенційні, очікувані та примарні.

Поширення продуктів фінансового інжинірингу, які якісно змінюють ризики, змішуючи та переносячи їх на інвесторів, становлять реальну загрозу, яка буде лише збільшуватися, разом зі збільшенням кількості якісно нових фінансових інструментів та охопленням ними усіх секторів ринку фінансових послуг. Таким чином, можемо встановити, що загрози фінансовій безпеці є реальними, і з часом лише збільшуються.

Третьою класифікаційною ознакою є стійкість загрози. Виокремлюють постійні, раптові, миттєві та прогнозовані загрози. Фінансові продукти, які створені шляхом застосування фінансового інжинірингу, розробляються з певними характеристиками щодо їх очікуваної ліквідності, тому вони швидко розповсюджуються на фінансових ринках, осідаючи в інвестиційних портфелях покупців. Поширення штучних фінансових інструментів в умовах фінансової економіки генерує постійну загрозу формування «кредитних бульбашок» (credit bubble) — це доведено у роботах О. Д. Смірнова [20,21,22]. Відповідно до встановлених положень маємо визначити, що на тлі постійної загрози





формування «кредитної бульбашки» виникають раптові загрози її розриву. Особливістю стійкості загроз фінансовій безпеці з боку продуктів фінансового інжинірингу є їх одночасна постійність й непередбачуваність. Постійність виявляється у тривалому збільшенні надлишкової ліквідності та, як наслідок, формуванні «кредитних бульбашок». Раптовість — у непередбачуваності часу, коли лусне бульбашка та потоки фінансових активів перетворюються на нічим не підкріплені зобов'язання. Прогнозованість загроз є частковою в межах досить широкого релевантного діапазону.

Четвертою класифікаційною ознакою є тривалість загрози. Virізняють тривалі й швидкоплинні загрози. Формування «кредитних бульбашок» є результатом поширення продуктів фінансового інжинірингу. Загроза фінансової кризи є тривалою, проте гостра фаза кризи — швидкоплинна, також тривалим є подолання наслідків фінансової кризи реальним сектором економіки.

П'ятою класифікаційною ознакою загроз є термін її дії. За цією ознакою виділяють довгострокові, середньострокові, короткострокові, поточні, тимчасові та постійні загрози фінансовій безпеці. Створення нових фінансових продуктів, які містять у собі віртуальну складову, можемо віднести до довгострокової загрози, на підґрунті якої формуються загрози середньострокові, що полягають у появі «кредитних бульбашок». У короткостроковому періоді існує загроза розриву бульбашки й витоків віртуальної надлишкової ліквідності на фінансові ринки і ринки реального сектору.

До постійних загроз необхідно віднести збільшення віртуального фіктивного капіталу у фінансових продуктах. Сама по собі наявність віртуального капіталу не може становити загрозу фінансовій безпеці. Генерує ризики перехід капіталу з віртуальної форми у реальну.

Шостим принципом класифікації є ознака, яка диференціює загрози фінансовій безпеці залежно від стадії: виникаючі, затухаючі, ті, що розвиваються та ті, що загострюються. Можемо визначити загрозу з боку продуктів фінансового інжинірингу як таку, що розвивається. З поширенням продуктів фінансового інжинірингу збільшується загроза їх деструктивного впливу на фінансові ринки. Фінансовий інжиніринг охоплює не тільки фондовий ринок, а й ринки банківських та страхових послуг, тобто зростає загроза поширення кризових явищ на інші сектори ринку фінансових послуг.

Сьоомою класифікаційною ознакою загроз фінансовій безпеці є характер впливу, за яким virізняють прямі, безпосередні, опосередковані та домінуючі загрози. За названою вище класифікаційною ознакою продукти фінансового інжинірингу становлять опосередковані загрози, які викликані змінами характеру ліквідності й ризику на фінансових ринках. Згодом при поширенні продуктів фінансового інжинірингу цей тип загрози набуватиме домінуючого характеру.

Восьмою класифікаційною ознакою є зумовленість. Virізняють загрози, інспіровані загальною соціально-економічною кризою, та специфічні. В умовах фінансової економіки фінансовий сектор починає домінувати над реальним сектором. Загрози виникають у фінансовому секторі — їх генерують штучно сконструйовані фінансові продукти, потім вони поширюються на реальний сектор, втягуючи його у кризу. Специфічні загрози фінансового інжинірингу здатні інспірувати кризові явища в інших секторах економічної системи.



Дев'ятою ознакою, за якою класифікуються загрози фінансовій безпеці, є ступінь небезпеки, за яким вирізняють: особливо небезпечні, небезпечні, підвищені, близькі до межі та надлишкові загрози.

За цим критерієм можемо визначити ступінь небезпеки продуктів, що були розроблені за допомогою фінансового інжинірингу до підвищеного рівня, який згодом, без належного відбору державою фінансових технологій, буде лише підвищуватися.

Десятою класифікаційною ознакою є значущість загроз фінансовій безпеці. Розрізняють найбільш суттєві, суттєві, мало суттєві й несуттєві типи загроз.

Фінансові інструменти, що розроблені штучно, завдяки їх конструюванню методами фінансового інжинірингу вже стали чинником, який спровокував останню глобальну фінансову кризу, тому їх слід віднести до суттєвих загроз фінансовій безпеці. За відсутності системи належного аналізу та випереджальної діагностики майбутніх загроз від нових продуктів значущість відповідного типу загроз буде зростати.

Одинадцятю класифікаційною ознакою є критерій, за яким поділяють загрози залежно від масштабів впливу. Відповідно до цієї класифікаційної ознаки вирізняють загальнонаціональні, локальні, індивідуальні та групові типи загроз.

Фінансові ринки наразі швидко глобалізуються, рух міграційного капіталу, потоки фінансових активів, що сформовані за рахунок продуктів фінансового інжинірингу, швидко перетворюють загрози фінансовій безпеці на загальнонаціональні та глобальні.

Дванадцятим видом загроз фінансовій безпеці, згідно з класифікацією О. Барановського, є ставлення до загроз. Залежно від класифікаційного критерію відокремлюють об'єктивні, суб'єктивні та об'єктивно-суб'єктивні загрози. За авторським баченням, загрози з боку інструментів фінансового інжинірингу становлять об'єктивно-суб'єктивні загрози. Об'єктивний бік загрози полягає у можливості штучних інструментів становити загрозу фінансовій безпеці шляхом перерозподілу ризиків за рахунок реалізації віртуального капіталу. Суб'єктивний бік загрози полягає у визнанні ліквідності інструментів фінансового інжинірингу як інституційної категорії. Ліквідність як здатність фінансового активу продаватися швидко й за раніше визначеною ціною залежить від суб'єктивного сприйняття надійності інструментів. Як продемонстрував досвід останньої фінансової кризи, визначення надійності фінансових інструментів – складний і непрозорий процес, який здійснювався рейтинговими агенціями. На підставі наведеного вище можемо стверджувати, що загрози фінансовій безпеці мають бути класифіковані за об'єктивно-суб'єктивним типом.

Тринадцятю класифікаційною ознакою є характер спрямування, за яким розрізняють прямі й непрямі загрози. Поширення на ринку продуктів фінансового інжинірингу здатне генерувати як прямі загрози, до яких належать ризики неплатоспроможності емітента, зниження їх ринкової вартості, так і непрямі, що полягають у збільшенні загального ринкового ризику та невизначеності.

Чотирнадцятю ознакою, за якою класифікуються загрози фінансовій безпеці, є їх поділ залежно від виду. Вони бувають внутрішньоекономічні,



зовнішньоекономічні, соціально-політичні, техногенні, природні, управлінсько-правові, антропогенні. Загрози від продуктів фінансового інжинірингу можна віднести до внутрішньоекономічних (тих, що генеровані на національних фінансових ринках) та зовнішньоекономічних (тих, які сформовані на глобальних фінансових ринках).

П'ятнадцятою ознакою, за якою класифікують загрози фінансовій безпеці, є повторюваність. Загрози поділяють на традиційні й нові. Загрози, що формуються продуктами фінансового інжинірингу, необхідно віднести до нових загроз.

Шістнадцятою ознакою, за якою розрізняють загрози фінансовій безпеці, є вірогідність їх виникнення. Розрізняють вірогідні, маловірогідні, досить вірогідні, цілком вірогідні й невірогідні типи загроз. Ми відносимо загрози, які походять від продуктів фінансового інжинірингу, до вірогідних — остання фінансова криза є доказом того, що нові фінансові продукти, які розроблені за допомогою фінансового інжинірингу, здатні спровокувати кризові явища в економіці.

Сімнадцята класифікаційна ознака загроз залежить від характеру зіткнення. Загрози поділяються на паралельні, конфронтаційні, розбіжні, спільні. Продукти фінансового інжинірингу здатні формувати паралельні загрози, що накопичуються у сфері віртуального капіталу. Ці загрози діють паралельно з іншими ризиками та загрозами фінансового ринку. У момент переходу капіталу з віртуальної форми у реальну паралельні загрози зливаються з загрозами фінансового ринку, формуючи спільні ризики.

Вісімнадцятою, останньою, ознакою, за якою класифікують загрози фінансовій безпеці, є ступінь їх реалізації. Розрізняють нереалізовані, частково реалізовані та реалізовані загрози. На наш погляд, загрози фінансовій безпеці, що були спричинені продуктами фінансового інжинірингу, лише частково реалізувалися. Наслідки негативних явищ могли б бути значно більшими, якби нові фінансові продукти були б більш поширені.

Захист фінансової безпеки від загроз, що пов'язані з поширенням продуктів фінансового інжинірингу, повинен ґрунтуватися на системі попереджувачої діагностики загроз та ризиків новітніх фінансових інструментів.

## ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ XI

---

Наукові розробки дали змогу встановити зв'язок між фінансовою безпекою та продуктами, що розроблені з використанням технологій фінансового інжинірингу, а також класифікувати загрози, що виникають у зв'язку з формуванням та поширенням продуктів фінансового інжинірингу. Проведені дослідження дають змогу встановити, що мета статті досягнута, а поставлені завдання — виконані.

Проведено теоретичне узагальнення та вирішення актуального наукового завдання, що полягає в розкритті сутності фінансового інжинірингу як особливої інноваційної діяльності у сфері створення нових фінансових продуктів, виявів загроз фінансовій безпеці та виробленні пропозицій щодо зменшення загроз, які створюються продуктами фінансового інжинірингу.



У дослідженні були отримані такі наукові результати:

1. Удосконалено визначення фінансового інжинірингу шляхом його розкриття як сукупності інноваційних прийомів, методів та технологій штучного створення фінансових інструментів, послуг та продуктів з визначеними раніше якостями.

Інноваційна діяльність у сфері розробки нових фінансово-кредитних технологій та продуктів вимагає дослідження сутності фінансового інжинірингу в сучасних умовах постіндустріальної економіки, поширення штучно розроблених продуктів із запланованими властивостями, змінює фінансові ринки, додаючи їм невизначеності.

2. Подальшого розвитку набула класифікація загроз фінансовій безпеці шляхом типологізації загроз, що створені продуктами фінансового інжинірингу.

Штучно розроблені фінансові інструменти здатні становити загрози фінансовій безпеці суспільства. Розуміння типів та ознак загроз здатне формувати дієві бар'єри на шляху поширення й збільшення ризиків.

3. Перспективи подальших наукових розвідок. Розробка системи інноваційних фільтрів, за допомогою яких можливо визначити чи є фінансовий продукт дійсно новим, а також ступінь його новизни, — є одним з перспективних векторів досліджень в цьому напрямку. Нові фінансові інструменти, що є продуктами фінансового інжинірингу, мають бути проаналізовані за допомогою інноваційних фільтрів, що дало б змогу довести їх інноваційність, а також визначити характер розвитку інновацій.

## ЛІТЕРАТУРА ДО РОЗДІЛУ XI

1. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) : монографія / О. І. Барановський. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. — 759 с.
2. Белоліпецький В. Г. Финансовая экономика: концептуальные основы и механизм реализации / В. Г. Белоліпецький // Философия хозяйства. — 2000. — № 1. — С. 58–85.
3. Бланк И. А. Словарь-справочник финансового менеджера / И. А. Бланк. — К. : Ника-Центр, 1998. — 481 с.
4. Бузгалин А. В. Кризис — 2008: виртуальный фиктивный капитал и альтернативы его безконтрольному развитию / А. В. Бузгалин, А. И. Колганов // Философия хозяйства. — 2008. — № 6. — С. 19–27.
5. Воробьёва З. А. Финансовый инжиниринг на рынке корпоративных облигаций : дис. ... канд. экон. наук / З. А. Воробьёва. — Москва, 2004. — 305 с.
6. Міщенко В. І. Гібридний капітал банку: світовий досвід, перспективи впровадження в Україні : науково-аналітичні матеріали / В. І. Міщенко, В. В. Крилова, В. В. Салтинський, О. Г. Приходько. — К. : Нац. банк України, Центр наукових досліджень, 2009. — Вип. 13. — 180 с.
7. Глухов М. Ю. Структурированные финансовые продукты в системе финансового инжиниринга : дис. ... канд. экон. наук / М. Ю. Глухов. — Москва, 2007. — 211 с.
8. Єгоричева С. Методологічні засади організації інноваційного процесу в комерційних банках / С. Єгоричева // Вісн. Нац. банку України. — 2011. — № 1. — С. 53–57.



9. Ісаєв Р. Методика розробки нових банківських продуктів / Р. Ісаєв // Фінансовий ринок України. – 2011. – № 1. – С. 8–11.
10. Капелинский Ю. И. Финансовый инжиниринг с использованием ценных бумаг : дис. ... канд. экон. наук / Ю. И. Капелинский. – Москва, 1998. – 129 с.
11. Кочергін Д. А. Вплив фінансових інновацій на діяльність центральних банків / Д. А. Кочергін // Фінансовий ринок України. – 2011. – № 3. – С. 6–8.
12. Лычагин М. В. Финансовые инновации: Зарубежный опыт / М. В. Лычагин, Скотт Квин, В. И. Суслов и др. ; отв. ред. М. В. Лычагин, В. И. Суслов. — Новосибирск : Наука, Сиб. предприятие РАН, 1997. — 160 с.
13. Мороз А. Банківські операції : підручник / А. Мороз, М. Савлук, М. Пуховкіна та ін. – К. : КНЕУ, 2000. – 384 с.
14. Науменкова С. В. Використання структурованих цінних паперів для фінансування корпорацій в Україні / С. В. Науменкова, Т. Г. Буй // Фінанси України. – 2010. – № 2. – С. 89–101.
15. Науменкова С. В. Ринок фінансових послуг : навчальний посібник // С. В. Науменкова, С. В. Міщенко. — К. : Знання, 2010. — 532 с.
16. Неклесса А. И. Финансовый мир: реальные следствия виртуальных стратегий / А. И. Неклесса // Философия хозяйства. – 1999. – № 2. – С. 52–60.
17. Осипов Ю. М. Финансовая экономика как высшая форма бытия экономики / Ю. М. Осипов // Философия хозяйства. – 2000. – № 2. – С. 8–15.
18. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг : Закон України від 01.01.2011 N 2756-VI (2756-17) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2664-14>.
19. Пробоїв О. А. Формування та нарощування стратегічного потенціалу підприємств інструментами фінансового інжинірингу : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук : спец. 08.01.04 «Економіка та управління підприємствами (переробна промисловість)» / О. А. Пробоїв. – Донецьк, 2008. – 20 с.
20. Смирнов А. Кредитный «пузырь» и перколяция финансового рынка / А. Смирнов // Вопросы экономики. – 2008. – № 10. – С. 4–31.
21. Смирнов А. Д. Макрофинансы I: методология моделирования пузырей и кризисов / А. Д. Смирнов // Экон. журнал ВШЭ. – 2010. – № 3. – С. 275–310.
22. Смирнов А. Д. Макрофинансы II: модель пузырей и кризисов / А. Д. Смирнов // Экон. журнал ВШЭ. – 2010. – № 4. – С. 401–439.
23. Современный экономический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://slovari.yandex.ru/~книги/Экономический%20словарь/Реинжиниринг/>.
24. Шелудько В. М. Фінансовий ринок : навчальний посібник / В. М. Шелудько. – К. : Знання-Прес, 2002. – 535 с.

## РОЗДІЛ XII



# ІНСТРУМЕНТАРІЙ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У цьому розділі ми будемо вести розмову про визначення загрозливих факторів відносно фінансової та економічної стійкості та безпеки, а врешті-решт і розвитку фінансового потенціалу суб'єкта господарювання та пошук шляхів та інструментів для забезпечення його фінансово-економічної безпеки.

Вважаємо, що фінансовий стан суб'єкта господарювання, не зважаючи на його власність або організаційно-правову форму, залежить від того, наскільки якісно та вчасно вирішуються питання зі сфери фінансової та економічної безпеки цього суб'єкта. Питома вага цієї залежності відносно інших об'єктивних факторів позитивного фінансового стану на кожному суб'єкті господарювання має свій кількісний вимір і також залежний від низки параметрів, але жоден суб'єкт господарювання не може здійснювати стабільну та рентабельну діяльність без урахування та вирішення питань безпеки.

Тому питання з фінансово-економічної безпеки належать до першочергових і мають бути концептуально вирішені, зокрема, ще на початку створення та розбудови (на етапі засновництва) суб'єкта господарювання, під час зміни власника, під час зміни менеджменту, виду діяльності.

В ході нашого дослідження потрібно буде з'ясувати, знайти і надати відповіді стосовно мети, об'єктної та предметної області цього явища, суб'єктів та їх інструментарію і методологічного забезпечення фінансово-економічної безпеки господарського товариства.

Для цілей нашого дослідження ми вважаємо суб'єктами господарювання господарські товариства, критерій відповідності яких встановлено законодавством, зокрема, які визнаються підприємствами, установами, організаціями, створені на засадах угоди юридичними особами і громадянами шляхом об'єднання їх майна та підприємницької діяльності з метою одержання при-



бутку і є юридичною особою, статутний (складений) капітал якої поділений на частки між учасниками. До них належать акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, повні товариства, командитні товариства [3].

Об'єктом, на який спрямовуються заходи з фінансово-економічної безпеки, є причини виникнення небезпечного становища суб'єкта господарювання та загрози, які є наслідком такого становища, й, відповідно, предметом впливу.

Спробуємо вказати усі можливі причини виникнення небезпечного становища суб'єкта господарювання та встановити наявність загроз здійсненню господарської діяльності, підґрунтям яких слугує потенційна можливість зазнати збитки, отримати фінансові санкції, адміністративну або кримінальну відповідальність, призупинення і припинення операційної, основної, фінансової та інвестиційної діяльності й в цілому ліквідації підприємства.

Вважаємо, що основними причинами для виникнення у суб'єкта господарювання питань відносно вжиття відповідних заходів з фінансово-економічної безпеки є *економічні, соціальні та інституційні*.

До основних економічних причин належать такі, як:

- галузеві;
- види діяльності;
- конкурентне середовище (як для збуту товарів (робіт, послуг), так і для постачальників сировини (матеріалів, полуфабрикатів, обладнання, послуг, робіт));
- якість послуг фінансових посередників;
- розрахункова дисципліна, зокрема контроль за зобов'язаннями (контроль за кредиторською заборгованістю перед бюджетом та перед контрагентами);
- претензійна робота, до якої належить і контроль за дебіторською заборгованістю (зокрема, сумнівна дебіторська заборгованість);
- боргове навантаження (загроза);
- продуктивність праці найманих працівників.

До соціальних причин нами буде віднесено такі:

- кадровий потенціал суб'єкта господарювання;
- моральні якості власників, посадовців органів управління та найманих працівників суб'єкта господарювання.

У свою чергу, до інституційних причин маємо віднести такі, що спричинені існуванням формальних чи неформальних інститутів [13]. Тобто під час нашого дослідження ми будемо проводити угруповання до інституційних причин, зокрема, за таким критерієм: «... и формальные ограничения такие, как правила, придуманные людьми, и неформальные ограничения такие, как общепринятые условности и кодексы поведения....» [13, с. 18].

Таким чином, до *неформальних інституційних причин* виникнення у суб'єкта господарювання питань відносно фінансово-економічної безпеки угруповано негативну поведінку як зовнішнього, так і внутрішнього спрямування, самого суб'єкта господарювання, так і його власника (засновника), а також і його органів управління та їх посадових осіб, зокрема:

- корупція, де корупція це «Коррупция (от лат. corruptio — порча, подкуп), преступление, заключающееся в прямом использовании должностным лицом





прав, предоставленных ему по должности, в целях личного обогащения. К. называют также подкуп должностных лиц, их продажность [1]»

— внутрішні фінансові та економічні зловживання у суб'єкті господарювання, тобто зловживання його органів управління та їх посадових осіб проти активів (оборотних та необоротних) [22], грошових коштів [22], еквівалентів грошових коштів [22], прибутку [22], доходів [22] та зобов'язань [22] й взагалі проти основної діяльності [22] суб'єкта господарювання;

— зовнішнє шахрайство та порушення у фінансово-економічній сфері, а саме ухилення від сплати податків, зборів, платежів (єдиного внеску, митних платежів, контрабанда) [6, 11, 14] та порушення з використанням бюджетних коштів (нецільове використання та інше) [2, 6];

— легалізація (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, (тобто будь-які дії, пов'язані з коштами (власністю), одержаними (здобутими) внаслідок вчинення злочину, спрямовані на приховування джерел походження зазначених коштів (власності) чи сприяння особі, яка є співучасником у вчиненні злочину, що є джерелом походження зазначених коштів (власності) [21].

До *формальних інституційних причин* виникнення у суб'єкта господарювання, питань відносно фінансово-економічної безпеки, угруповано *вимоги середовища*, в якому функціонує суб'єкт господарювання, *сформульовані у нормативно-правових актах* з господарської та фінансово-економічної сфери *і забезпечені функціонуванням* відповідних інституцій. Невиконання або нехтування ними і призводить до небезпечного фінансово-економічного становища суб'єкта господарювання. Безумовно, першочерговими до виконання є вимоги щодо функціонування суб'єктів господарювання, сформульовані у таких нормативно-правових актах вищого рівня, як Бюджетний, Господарський, Кримінальний, Митний та Податковий Кодекси України [2, 3, 6, 11, 14,] і Кодекс законів про працю [5]; наступним рівнем є Закони України Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні, Про запобігання та протидію легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом або фінансуванню тероризму, Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом, Про господарські товариства, Про здійснення державних закупівель, Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні, Про центральні органи виконавчої влади, Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, Про Антимонопольний комітет України, Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні, Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг та інші [18, 21, 19, 20, 29, 30, 32, 33, 16, 37, 36].

Вищеперераховані нормативно-правові акти з господарської та фінансово-економічної сфери зі сформульованими та пред'явленими вимогами середовища забезпечуються щодо їх виконання функціонуванням відповідних інституцій, зокрема Рахункова палата України, Державна фінансова інспекція України, Антимонопольний комітет України, Міністерство доходів і зборів України, Пенсійний фонд України, Державне агентство України з управління державними корпоративними правами та майном, Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку, Державна служба фінансового моніторингу України [16, 42, 30, 41, 34, 35, 38 – 40].



Стосовно предметної області, на яку саме і повинна бути зосереджена цілеспрямована діяльність суб'єкта фінансово-економічної безпеки господарського товариства, тобто загроз, які є наслідком небезпечного становища суб'єкта господарювання, повинні віднести такі:

- недосягнення засновницької мети;
- недосягнення встановлених (планових) показників фінансово-економічної діяльності;
- безприбутковість основної діяльності;
- збиткові результати від основної та інших видів діяльності;
- неплатоспроможність;
- порушення справи про банкрутство за власною ініціативою;
- порушення справи про банкрутство за ініціативою кредиторів (тобто юридичної або фізичної особи, а також органи доходів і зборів та інші державні органи, які мають підтверджені у встановленому порядку документами вимоги щодо грошових зобов'язань до боржника) [19];
- доведення до банкрутства (по-перше, цілеспрямовані й агресивні дії з зовнішнього середовища (контрагенти) відносно суб'єкта господарювання; по-друге, умисне, з корисливих мотивів, іншої особистої заінтересованості або в інтересах третіх осіб вчинення громадянином-засновником (учасником) або службовою особою суб'єкта господарської діяльності дій, що призвели до стійкої фінансової неспроможності суб'єкта господарської діяльності, якщо це завдало великої матеріальної шкоди державі чи кредитору) [7];
- фіктивне банкрутство (по-перше, внутрішні цілеспрямовані дії суб'єкта господарювання з метою уникнення виконання фінансових зобов'язань перед контрагентом; по-друге, завідомо неправдива офіційна заява громадянина-засновника (учасника) або службової особи суб'єкта господарської діяльності, а так само громадянина-підприємця про фінансову неспроможність виконання вимог з боку кредиторів і зобов'язань перед бюджетом, якщо такі дії завдали великої матеріальної шкоди кредиторам або державі) [7];
- приховування банкрутства умисне приховування громадянином-засновником (учасником) або службовою особою суб'єкта господарської діяльності своєї стійкої фінансової неспроможності шляхом подання недостовірних відомостей, якщо це завдало великої матеріальної шкоди кредиторів [7];
- рейдерське захоплення;
- поглинання;
- штрафи та фінансові санкції;
- фінансова, адміністративна та кримінальна відповідальність посадових осіб суб'єкта господарювання за порушення бюджетного, податкового та митного законодавства (зокрема за нецільове використання бюджетних коштів; за протиправні діяння (дія чи бездіяльність) платників податків та/або їх посадових осіб, що призвели до невиконання або неналежного виконання вимог, установлених Податковим Кодексом та іншим законодавством, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи; за порушення митних правил; контрабанда; ухилення від сплати податків, зборів (обов'язкових платежів); ухилення від сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування та страхових внесків на загальнообов'язкове держав-



не пенсійне страхування; фіктивне підприємництво; умисне введення в обіг на ринку України (випуск на ринок України) небезпечної продукції) [6, 14, 33];

- запобігання з зовнішнього середовища злочинів у сфері господарської діяльності (таких, як протидія законній господарській діяльності; підроблення документів, які подаються для реєстрації випуску цінних паперів; шахрайство з фінансовими ресурсами; маніпулювання на фондовому ринку; порушення порядку ведення реєстру власників іменних цінних паперів; незаконне використання знака для товарів і послуг, фірмового найменування, кваліфікованого зазначення походження товару; незаконне збирання з метою використання або використання відомостей, що становлять комерційну таємницю) [6];

- унеможливлення посадовими особами суб'єкта господарювання та всіма працівниками в цілому дій, спрямованих на розголошення комерційної таємниці, або на незаконне використання інсайдерської інформації;

- додержання законодавства про бухгалтерський облік та фінансову звітність посадовими особами суб'єкта господарювання та, в першу чергу, забезпечення достовірності для користувачів фінансової звітності;

- зупинення фінансових операцій, щодо яких є мотивована підозра, що вони пов'язані з легалізацією (відмиванням) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванням тероризму, чи щодо яких застосовані міжнародні санкції [21].

Окресливши та обґрунтувавши мету, об'єкту та предметну область фінансово-економічної безпеки господарського товариства, перейдемо до визначення безпосередньо суб'єкта фінансово-економічної безпеки та розгляду, щодо застосування ним інструментарію під час планування, організації та здійснення ним відповідних заходів.

Державою з метою забезпечення фінансово-економічної безпеки об'єктів державної власності створено та реалізовано відповідні інституційні умови як відносно господарських товариств державної власності, так само і відносно бюджетних установ та органів місцевого самоврядування шляхом утворення суб'єктів державного фінансового контролю як для зовнішнього, так і внутрішнього контролю та наділенням їх відповідними компетенцією і повноваженнями [31, 42, 43].

Тобто *суб'єкт державного фінансового контролю* є органом законодавчої або виконавчої державної влади, створений виключно для сприяння зміцненню фінансового становища держави, економічному зростанню шляхом стеження за досягненням цільових орієнтирів та перевірки дотримання обмежувючих параметрів фінансового і економічного розвитку, через забезпечення законності, ефективності, фінансової дисципліни та раціональності в процесі формування, розподілу, володіння, використання і відчуження об'єктами контролю предмета контролю, що належить державі, за допомогою форм контролю та методів контролю, що реалізуються всіма способами, прийомами та інструментарієм [4].

Також державою розбудовано інституційне підґрунтя задля фінансово-економічної безпеки господарських товариств і приватної власності шляхом передбачення та/або зобов'язання щодо наявності та функціонування суб'єктів фінансово-економічної безпеки в цих товариствах, прийнявши відповідні законодавчі норми з цього питання, а саме:



— по-перше, дослідженню пропонується законодавче закріплення вимог для внутрішнього забезпечення (тобто внутрішньогосподарська структура та інструментарій) фінансово-економічної безпеки господарських товариств, зокрема:

— Господарським кодексом України вимагається виконання низки норм стосовно управлінської та фінансової діяльності у господарському товаристві:

— ст. 89 «Управління господарським товариством», згідно з якою визначається, що управління діяльністю господарського товариства здійснюють його органи та посадові особи, склад і порядок обрання (призначення) яких визначається залежно від виду товариства, а у визначених законом випадках учасники товариства. А посадовими особами товариства визнаються голова та члени виконавчого органу, *голова ревізійної комісії (ревізор)*, а у разі створення ради товариства (спостережної ради) голова і члени цієї ради. Обмеження щодо поєднання однією особою зазначених посад встановлюються законом [3];

— ст. 90 «Облік і звітність господарського товариства», передбачається, що перевірки фінансової діяльності товариства здійснюються органами доходів і зборів, іншими органами державної влади у межах визначених законом повноважень, *ревізійною комісією (ревізором) господарського товариства та/або аудитором* [3];

— Законом України «Про господарські товариства» деталізується виконання та гарантування низки норм, передбачених вищим законодавчим актом, Господарським кодексом України, стосовно управлінської та фінансової діяльності у господарському товаристві та його органів управління і посадових осіб, зокрема і різних організаційно-правових форм, з таких напрямків:

— ст. 17 «Перевірки фінансової діяльності товариства», регламентуються органи, які мають повноваження стосовно здійснення перевірки фінансової діяльності товариства (здійснюються державними податковими інспекціями, іншими державними органами у межах їх компетенції, *ревізійними органами товариства та аудиторськими організаціями*) [20];

— ст. 23 «Органи управління товариством та їх посадові особи» встановлюється таке: управління товариством здійснюють його органи, складі порядок обрання (призначення) яких здійснюється відповідно до виду товариства; посадовими особами органів управління товариства визнаються голова та члени виконавчого органу, *голова ревізійної комісії*, а у товариствах, де створена наглядова рада товариства, голова та члени наглядової ради товариства; посадовими особами органів управління товариства не можуть бути народні депутати України, члени Кабінету Міністрів України, керівники центральних та інших органів виконавчої влади, військовослужбовці, нотаріуси, депутати місцевих рад, які працюють у цих радах на постійній основі, посадові особи органів прокуратури, суду, державної безпеки, внутрішніх справ, а також посадові особи органів державної влади та місцевого самоврядування, крім випадків, коли державні службовці здійснюють функції з управління акціями (частками, паями), що належать державі, та представляють інтереси держави в наглядовій раді товариства або ревізійній комісії товариства. Особи, яким суд заборонив займатися певною діяльністю, не можуть бути посадовими особами тих товариств, які здійснюють цей вид діяльності. Особи, які мають непогашену судимість за



крадіжки, одержання неправомірної вигоди та інші корисливі злочини, не можуть займати у товариствах керівні посади і посади, пов'язані з матеріальною відповідальністю [20];

— ст. 45 «Періодичність скликання загальних зборів акціонерів» визначено, що загальні збори акціонерів скликаються не рідше одного разу на рік, якщо інше не передбачено статутом товариства, а позачергові збори акціонерів скликаються у разі неплатоспроможності товариства, а також за наявності обставин, вказаних у статуті товариства, і в будь-якому іншому випадку, якщо цього вимагають інтереси акціонерного товариства в цілому. *Позачергові збори повинні бути також скликані виконавчим органом на письмову вимогу наглядової ради акціонерного товариства або ревізійної комісії.* Виконавчий орган акціонерного товариства зобов'язаний протягом 20 днів з моменту отримання письмової вимоги прийняти рішення про скликання позачергових зборів з порядком денним, запропонованим наглядовою радою акціонерного товариства або *ревізійною комісією* [20];

— ст. 49 «Ревізійна комісія акціонерного товариства», де встановлюються особливі умови відносно такої організаційно-правової форми — акціонерне товариство. Обов'язково, що контроль за фінансово-господарською діяльністю правління акціонерного товариства *здійснюється ревізійною комісією, яка обирається з числа акціонерів.* Членами ревізійної комісії не можуть бути члени правління, наглядової ради акціонерного товариства та інші посадові особи. Порядок діяльності ревізійної комісії та її кількісний склад затверджуються загальними зборами акціонерів згідно із статутом товариства. Перевірки фінансово-господарської діяльності правління проводяться ревізійною комісією за дорученням загальних зборів, наглядової ради акціонерного товариства, з її власної ініціативи або на вимогу акціонерів, які володіють у сукупності більш як 10 % голосів. Ревізійній комісії акціонерного товариства повинні бути подані всі матеріали, бухгалтерські або інші документи і особисті пояснення посадових осіб на її вимогу. Ревізійна комісія доповідає про результати проведених нею перевірок загальним зборам акціонерного товариства або наглядовій раді акціонерного товариства. Члени ревізійної комісії мають право брати участь з правом дорадчого голосу в засіданнях правління. Ревізійна комісія складає висновок за річними звітами та балансами. Без висновку ревізійної комісії загальні збори акціонерів не має права затверджувати баланс. *Ревізійна комісія зобов'язана вимагати позачергового скликання загальних зборів акціонерів у разі виникнення загрози суттєвим інтересам акціонерного товариства або виявлення зловживань, вчинених посадовими особами* [20];

— ст. 63 «Контроль за діяльністю дирекції (директора) товариства з обмеженою відповідальністю» встановлюються особливі умови відносно такої організаційно-правової форми — товариство з обмеженою відповідальністю. Обов'язково, що контроль за діяльністю дирекції (директора) товариства з обмеженою відповідальністю здійснюється ревізійною комісією, що утворюється загальними зборами учасників товариства з їх числа, в кількості, передбаченій установчими документами, але не менше 3 осіб. Члени дирекції (директор) не можуть бути членами ревізійної комісії. Перевірка діяльності дирекції (директора) товариства проводиться ревізійною комісією за дорученням зборів, з власної ініціативи або на вимогу учасників товариства. Ревізійна комісія вправі



вимагати від посадових осіб товариства подання їй усіх необхідних матеріалів, бухгалтерських чи інших документів та особистих пояснень. Ревізійна комісія доповідає результати проведених нею перевірок вищому органу товариства. Ревізійна комісія складає висновок річними звітами та балансами. Без висновку ревізійної комісії загальні збори учасників товариства не мають права затверджувати баланс товариства. Ревізійна комісія має право ставити питання про скликання позачергових загальних зборів учасників, якщо виникла загроза суттєвим інтересам товариства або виявлено зловживання посадовими особами товариства [20].

По-друге, дослідженню пропонується законодавче закріплення вимог для зовнішнього забезпечення (тобто використання зовнішньої структури та інструментарію) фінансово-економічної безпеки господарських товариств, зокрема:

- Законом України «Про аудиторську діяльність» визначаються правові засади здійснення аудиторської діяльності в Україні та спрямований на створення системи незалежного фінансового контролю з метою захисту інтересів користувачів фінансової та іншої економічної інформації. У ст. 3 «Аудиторська діяльність» дається вичерпне розкриття цієї діяльності та є свідчення про можливість застосування цієї діяльності з метою зовнішнього забезпечення фінансово-економічної безпеки господарських товариств, зокрема:

- аудиторська діяльність — підприємницька діяльність, яка включає в себе організаційне і методичне забезпечення аудиту, практичне виконання аудиторських перевірок (аудит) та надання інших аудиторських послуг;

- аудит — перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах (*суттєвою є інформація, якщо її пропуск або неправильне відображення може вплинути на економічні рішення користувачів, прийняті на основі фінансових звітів*) та відповідність вимогам законів України положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів;

- аудит здійснюється незалежними особами (аудиторами), аудиторськими фірмами, які уповноважені суб'єктами господарювання на його проведення, та може проводитися з ініціативи суб'єктів господарювання, а також у випадках, передбачених законом (обов'язковий аудит);

- аудитори (аудиторські фірми) можуть надавати інші аудиторські послуги, пов'язані з їх професійною діяльністю, зокрема з ведення та відновлення бухгалтерського обліку, у формі консультацій з питань бухгалтерського обліку та фінансової звітності, експертизи і оцінки стану фінансово-господарської діяльності та інших видів економіко-правового забезпечення господарської діяльності суб'єктів господарювання. Аудитори (аудиторські фірми) можуть проводити перевірку іпотечного покриття відповідно до Закону України «Про іпотечні облігації» [17].

Таким чином, вважаємо, що посадові особи органів управління суб'єктів господарювання, а саме головні їх засновники (власники) мають усі необхідні умови для господарювання (функціонування) з фінансово-економічних питань у безпечному стані. Для чого потрібно обирати та вживати відповідні та відповідальні заходи під час керування управлінською (організаційною) і фінан-





совою діяльністю господарського товариства. Саме до таких заходів належить визначення господарським товариством суб'єкта фінансово-економічної безпеки і наділення його (*додатково до законодавчо визначеного обов'язковим*) повноваженнями, методами та інструментарієм задля планування, організації і здійснення ним відповідних заходів відносно об'єктів та предмета фінансово-економічної безпеки.

Постає питання, що обрати (та на чому зосередити зусилля) з двох досліджених структур: внутрішньої та зовнішньої (з інструментарієм до них), які повинні та/або мають можливість забезпечити фінансово-економічну безпеку господарських товариств, керуючись і функціонуючи на розбудованому державою інституційному підґрунті.

На нашу думку, безумовно, потрібно віддати перевагу внутрішній структурі над зовнішньою. Де внутрішня структура є постійним, основним, єдиним та головним елементом, що забезпечує фінансово-економічну безпеку суб'єкта господарювання, а зовнішня є періодичною, тематичною та додатковою.

Причин для цього вибору декілька, з них основними є:

- по-перше, законодавче підґрунтя відносно прав на створення, повноваження та компетенцію;
- по-друге, вимоги законодавства відносно організаційної структури (зокрема органів управління і контролю) тієї чи іншої організаційно-правової форми суб'єктів господарювання;
- по-третє, знов таки, вимоги законодавства — «обов'язковий аудит»;
- по-четверте, розбудова з числа засновників (акціонерів);
- по-п'яте, апіорі внутрішньо побудована структура більше відповідає інтересам суб'єкта господарювання і його засновників (власників), ніж зовнішня;
- по-шосте, незалежність у визначенні мети, завдань, наділення повноважень, компетенції та обрання інструментарію, а також у застосуванні методологічного забезпечення (безумовно, при дотриманні законодавства).

Керуючись вищевикладеними причинами, *суб'єктом фінансово-економічної безпеки господарського товариства має бути виключно ревізійна комісія (ревізор).*

Але визначення та наявність суб'єкта фінансово-економічної безпеки ще не гарантує і не забезпечує безпечного фінансового та економічного становища господарському товариству. Тобто одним формальним підходом, без фактичної розбудови дієвої ревізійної служби, не обійтися. Мається на увазі обов'язковість стосовно наділення суб'єкта фінансово-економічної безпеки (*додатково до законодавчо визначеного обов'язковим*) всіма необхідними функціональними елементами, а саме:

- організаційною незалежністю або функціональною свободою та не підконтрольністю і не підзвітністю посадовим особам (обмеженою лише законодавством);
- об'єктом;
- предметом;
- повноваженнями;
- компетенцією;
- інструментарієм;
- методологічним забезпеченням;





— незалежністю у виборі інструментарію та методологічного забезпечення (обмеженою лише законодавством).

Із поданого переліку майже всі наведені функціональні елементи нами вище були розглянуті, тому зосередимося на визначенні щодо інструментарію та методологічного забезпечення суб'єкта фінансово-економічної безпеки господарського товариства.

Зважаючи на те, що суб'єктом фінансово-економічної безпеки господарського товариства визначено ревізійну комісію (ревізора), до повноважень та компетенції (за законодавством) належить контроль за фінансово-економічним станом та органами управління суб'єкта господарювання, що за функціональним призначенням відповідає не тільки сутності категоріального поняття «контроль», але й «фінансовий контроль». Тому саме з фінансового контролю і потрібно запозичувати методи та їх структурні елементи. У попередніх наукових дослідженнях нами пропонувалось так визначення зазначених понять, а саме: «Метод фінансового контролю — це цілеспрямована діяльність задля виконання завдання та досягнення мети контролю шляхом застосування сукупності взаємообумовлених структурних елементів таких, як способи, прийоми та інструментарій контролю, що дає змогу здійснювати контрольні дії та заходи суб'єктам державного фінансового контролю відносно об'єкта за предметом контролю. Способи контролю, у свою чергу, поділяються на загальнонаукові та специфічні, прийоми контролю та інструментарій контролю на документальний і фактичний, які, в свою чергу, поділяються на власні елементи» [45]. Наочне відображення запропонованих структурних елементів методу фінансового контролю пропонується на рис. 12.1.

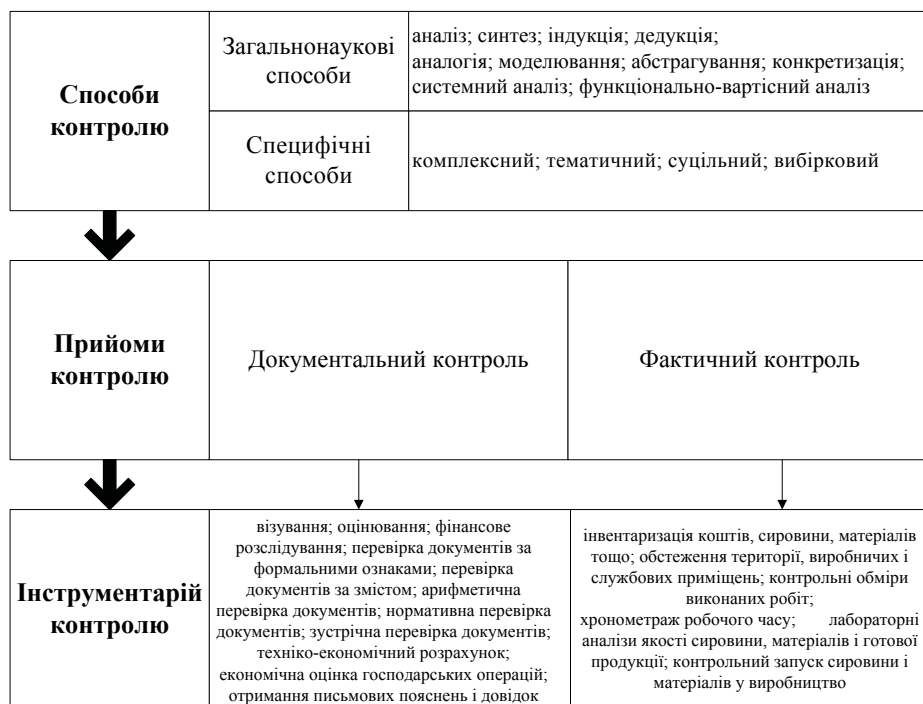


Рис. 12.1. Структурні елементи методу фінансового контролю [45]



Вважаємо, що запропонований (рис. 12.1) інструментарій контролю з поділом на власні документальні та фактичні елементи повною мірою відповідає та може використовуватися задля досягнення суб'єктом фінансово-економічної безпеки господарського товариства поставленої перед ним мети і визначених завдань. Крім того, суб'єкт фінансово-економічної безпеки господарського товариства має право розширювати та доповнювати згідно з власною практикою запропонований інструментарій у подальшому. Це взагалі не тільки право, а й обов'язок, якщо дійсно професійно підходити до забезпечення фінансово-економічної безпеки з боку ревізійної комісії (ревізора) суб'єкта господарювання.

Стосовно методологічного забезпечення функціонування суб'єкта фінансово-економічної безпеки господарського товариства, існує декілька шляхів, але об'єднаних метою розробки дієвих алгоритмів професійних дій, з них:

— методологічне забезпечення може здійснюватися у спосіб привнесення та застосування у власній практичній діяльності методичних рекомендації щодо здійснення контрольних заходів суб'єктами державного фінансового контролю *як орієнтир для забезпечення та розробки єдиних підходів до встановлення правила та процедури проведення контрольних заходів, а також визначення предметної області контролю (у тому числі — ризики та ризикові операції) з боку суб'єкта фінансово-економічної безпеки господарського товариства*, зокрема Методичні рекомендації щодо здійснення інспектування органами Державної фінансової інспекції України, затверджені наказом Державної фінансової інспекції України від 14.12.2011 № 90 [10]; Методика проведення органами державної контрольно-ревізійної служби державного фінансового аудиту суб'єктів господарювання, затверджену наказом Головного контрольно-ревізійного управління України від 04.08.2008 № 300 [24]; Порядок проведення Державною фінансовою інспекцією, її територіальними органами державного фінансового аудиту окремих господарських операцій, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 20 травня 2009 р. № 506 (на жаль, на сьогодні, втратив чинність) [25]; Стандарт Рахункової палати «Порядок підготовки і проведення перевірок та оформлення їх результатів», затверджений Постановою Колегії Рахункової палати від 27 грудня 2004 р. № 28-6 [27]; Стандарти внутрішнього аудиту, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 04.10.2011 № 1247 [44]; Методичні рекомендації з організації внутрішнього контролю розпорядниками бюджетних коштів у своїх закладах та у підвідомчих бюджетних установах, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 14 вересня 2012 р. № 995 [9];

— також методологічне забезпечення може здійснюватися у спосіб привнесення та застосування у власній практичній діяльності методичних рекомендації щодо здійснення професійних обов'язків професійними внутрішніми аудиторами, сертифікованими Інститутом Внутрішніх Аудиторів Global ІІА, знову ж *як орієнтир для забезпечення та розробки єдиних підходів до встановлення правила та процедури проведення контрольних заходів, а також визначення предметної області контролю (у тому числі — ризики та ризикові операції) з боку суб'єкта фінансово-економічної безпеки господарського товариства*, зокрема Міжнародні стандарти професійної практики внутрішнього аудиту (стандарти). Стандарти викладено у вигляді принципів, вони надають основу



для виконання і просування внутрішнього аудиту. Стандарти є обов'язковими вимогами, що містять: 1) Заяви щодо основних вимог до професійної практики внутрішнього аудиту, а також для оцінки її ефективності. Вимоги мають міжнародну застосованість як на персональному рівні, так і на рівні організації. 2) Інтерпретацій, які роз'яснюють терміни і поняття в контексті положень. 3) Глосарій термінів. (Для коректного розуміння та застосування Стандартів необхідно використовувати як самі положення, так і їх інтерпретації. Стандарти використовують терміни, яким дані конкретні значення, що зазначені в глосарії, який також є частиною Стандартів) [12].

Доцільно навести витяги з Міжнародних стандартів професійної практики внутрішнього аудиту (стандарти), а саме:

— 2120 — Управління ризиками. Функція внутрішнього аудиту повинна оцінювати ефективність процесів управління ризиками та сприяти їх удосконаленню. Тлумачення: «Встановлення ефективності процесу управління ризиками є судженням, яке ґрунтується на оцінці внутрішнього аудитора того, що організаційні цілі сприяють та відповідають місії організації; значні ризики виявляються та оцінюються; обираються відповідні способи реагування на ризики, що відповідають ризик-апетиту організації; відповідна інформація щодо ризиків збирається та своєчасно доводиться всім підрозділам організації, що дає змогу персоналу, керівництву та раді виконувати свої обов'язки».

Для проведення цієї оцінки функція внутрішнього аудиту може збирати інформацію під час проведення різних завдань. Комплексний аналіз результатів цих завдань надає розуміння процесів управління ризиками в організації та їх ефективності. Моніторинг процесів управління ризиками проводиться в межах поточної діяльності та/або окремих оцінок.

— 2120.A1 — Функція внутрішнього аудиту повинна оцінити вплив ризику в сфері корпоративного управління, операційної діяльності та інформаційних систем організації з огляду на досягнення стратегічних цілей організації; Достовірність та цілісність фінансової та операційної інформації; Ефективність та продуктивність операційної діяльності та програм; Захист активів; Дотримання законів, нормативних документів, політик, процедур та договірних зобов'язань.

— 2120.A2 — Функція внутрішнього аудиту повинна оцінити можливість виникнення шахрайства та способи управління ризиками шахрайства.

— 2120.K1 — Під час виконання консультативних завдань внутрішні аудитор повинні розглянути ризики, щостосуються цілей завдання, та пам'ятати про існування інших значних ризиків.

— 2120.K2 — Внутрішні аудитори повинні використовувати знання про ризики, отримані під час виконання консультативних завдань, при оцінці процесів управління ризиками організації.

— 2120.K3 — Допмагаючи керівництву в розробці або вдосконаленні процесів управління ризиками, внутрішні аудитори повинні утримуватися від прийняття на себе управлінських обов'язків, тобто від фактичного управління ризиками [12].

— Ще одним шляхом стосовно методологічного забезпечення є привнесення та застосування у власній практичній діяльності методичних рекомендації щодо здійснення оцінки фінансового стану суб'єкта господарювання, його пла-



нування та виявлення ознак неплатоспроможності, ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, розроблених фінансовими інституціями держави для державного сектора економіки, як спосіб визначення предметної області контролю (у тому числі ризики та ризикові операції) та обрання фінансово-економічних показників та методів і формул розрахунку для виявлення стану господарського товариства з боку суб'єкта фінансово-економічної безпеки господарського товариства, зокрема Методика аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектора економіки, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 14.02.2006 № 170 [8]; Порядок складання, затвердження та контролю виконання фінансового плану суб'єкта господарювання державного сектору економіки, затвердженого наказом Міністерства економіки України від 21.06.2005 № 173 (у редакції наказу Міністерства економіки України від 16.03.2009 № 216) [15]; Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затверджені наказом Міністерства економіки України від 19.01.2006 № 14 (у редакції наказу Міністерства економіки України від 26.10.2010 № 1361) [7].

Таким чином, посадові особи суб'єкта фінансово-економічної безпеки господарського товариства мають усі можливості стосовно методологічного забезпечення власного професійного функціонування, у тому числі й з урахуванням притаманних особливостей окремого господарського товариства, або його фінансово-економічного стану. Але здібність щодо вказаного поєднання та ефективне використання інструментарію та методичного забезпечення безпосередньо залежить від освіченості та кваліфікаційного рівня фахівців, які є посадовими особами суб'єкта фінансово-економічної безпеки господарського товариства.

## ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ XII

Першим висновком є те, що нами під час нашого дослідження було з'ясовано, знайдено і надано відповіді стосовно:

- мети;
- об'єктної та предметної області цього явища, де об'єктом, на який спрямовуються заходи з фінансово-економічної безпеки, є причини виникнення небезпечного становища суб'єкта господарювання та загрози, які є наслідком такого становища, й, відповідно, предметом впливу. Основними причинами для виникнення у суб'єкта господарювання питань відносно вживання відповідних заходів з фінансово-економічної безпеки є економічні, соціальні та інституційні. Предметною областю, на яку саме і повинна бути зосереджена цілеспрямована діяльність суб'єкта фінансово-економічної безпеки господарського товариства, визначено, що загрози, які є наслідком небезпечного становища суб'єкта господарювання, повинні (за вищенаведеним переліком);
- суб'єктів (ревізійна комісія (ревізор)) та їх інструментарію (документального та фактичного) і методологічного забезпечення (вказаними шляхами) фінансово-економічної безпеки господарського товариства.



Наступним висновком є те, що потребується і подальший науковий пошук у цій площині, під час яких нам потрібно буде з'ясувати найбільш ефективні способи/шляхи/напрямки функціонування суб'єкта фінансово-економічної безпеки господарського товариства та застосування і доповнення (доопрацювання під індивідуальні та власні цілі й завдання) ним обраного інструментарію та розробки власного методологічного забезпечення.

У межах цього дослідження ми не розглядали питання освіченості та кваліфікації фахівців, які є посадовими особами суб'єкта фінансово-економічної безпеки господарського товариства та безпосередньо забезпечують фінансово-економічну безпеку суб'єкта господарювання, а лише вказали на цю залежність. Тому в подальшому, безумовно, питання освіченості та кваліфікації потребують всебічного з'ясування.

## ЛІТЕРАТУРА ДО РОЗДІЛУ XII

---

1. Большая советская энциклопедия: В 30 т. — М. : «Советская энциклопедия», 1969 — 1978.
2. Бюджетний Кодекс України від 8 лип. 2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2456-17&p=1282847394309931>.
3. Господарський кодекс України від 16 січн. 2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
4. Хмельков А. В. Державний фінансовий контроль : навчальний посібник / А. В. Хмельков. — Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2013. — 549 с.
5. Кодекс законів про працю України від 10 груд. 1971 р. № 322-VIII [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.
6. Кримінальний кодекс України від 5 квіт. 2001 р. № 2341-III [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2341-14/print1383741485797016>.
7. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства : Наказ Міністерства економіки України 19.01.2006 № 14 (у редакції Наказу Міністерства економіки України від 26.10.2010 № 1361) [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable\\_article?art\\_id=161074](http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=161074).
8. Методика аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки : Наказ Міністерства фінансів України від 14.02.2006 № 170 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0332-06>.
9. Методичні рекомендації з організації внутрішнього контролю розпорядниками бюджетних коштів у своїх закладах та у підвідомчих бюджетних установах : Наказ Міністерства фінансів України від 14 вересн. 2012 р. №995 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/89360>.
10. Методичні рекомендації щодо здійснення інспектування органами Державної фінансової інспекції України : Наказ Державної фінансової інспекції України від 14 груд. 2011 р. № 90.
11. Митний Кодекс України від 13 берез. 2012 р. № 4495-VI [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.



12. Міжнародні стандарти професійної практики внутрішнього аудиту (стандарти) [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://iaa.org.ua/ua/wp-content/uploads/2013/08/IPPF-2013-Ukrainian.pdf>.
13. Норт Дуглас. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / пер. с англ. А. Н. Нестеренко ; предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнера. — М. Фонд экономической книги «Начала», 1997. — 180 с. — (Современная институционально-эволюционная теория)
14. Податковий кодекс України від 2 груд. 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.
15. Порядок складання, затвердження та контролю виконання фінансового плану суб'єкта господарювання державного сектору економіки : Наказ Міністерства економіки України 21.06.2005 № 173 (у редакції наказу Міністерства економіки України від 16.03.2009 № 216) [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0729-05>.
16. Про Антимонопольний комітет України : Закон України від 26.11.1993 № 3659-XII [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3659-12/ed20110727/print1337227380385994>.
17. Про аудиторську діяльність : Закон України від 22 квіт. 1993 р. № 3125-XII [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>.
18. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липн. 1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
19. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом : Закон України від 14 трав. 1992 р. № 2343-XII [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>.
20. Про господарські товариства : Закон України від 19 верес. 1991 р. № 1576-XII [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1576-12>.
21. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму : Закон України від 28 лист 2002 р. № 249-IV [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/249-15>.
22. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 07 лют. 2013р. № 73 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
23. Про затвердження Методики аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки : Наказ Міністерства фінансів України від 14 лют. 2006 р. № 170 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0332-06/print1383500909212445>.
24. Про затвердження Методики проведення органами державної контрольно-ревізійної служби державного фінансового аудиту діяльності суб'єктів господарювання : Наказ Головного контрольно-ревізійного управління України від 4 серп. 2008 р. № 300 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z1037-08&myid=4/UMfPEGzNehhkZo.Zi6T9aQ2HI4pUs80msh8Ie6>.
25. Про затвердження Порядку проведення органами державної контрольно-ревізійної служби державного фінансового аудиту окремих господарських операцій : Постанова Кабінету Міністрів України від 20 трав. 2009 р. № 506 [Електронний ресурс].





- ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=506-2009-%EF>.
26. Про затвердження Порядку складання, затвердження та контролю виконання фінансових планів державних підприємств, акціонерних, холдингових компаній та інших суб'єктів господарювання, у статутному фонді яких більше 50 відсотків акцій (часток, паїв) належать державі, та їх дочірніх підприємств : Наказ Міністерства економіки України від 21 черв. 2005 р. № 173 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0729-05>.
27. Про затвердження Стандарту Рахункової палати України «Порядок підготовки і проведення перевірок та оформлення їх результатів» : Постанова Колегії Рахункової палати від 27 груд. 2004 р. № 28-6 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/283173>.
28. Про затвердження Порядку проведення аналізу фінансово-господарського стану суб'єктів господарювання державних підприємств і підприємств, у статутному капіталі яких частка державної власності перевищує п'ятдесят відсотків, та підготовки на запити суду, прокуратури або іншого уповноваженого органу висновків про наявність ознак фіктивного банкрутства, доведення до банкрутства, приховування стійкої фінансової неспроможності, незаконних дій у разі банкрутства : Наказ Міністерство юстиції України від 26 лют. 2013 р. № 327/5 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0331-13>.
29. Про здійснення державних закупівель : Закон України від 1 черв. 2010 р. № 2289-VI [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2289-17&p=1295968154585997>.
30. Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні : Закон України від 26 січ. 1993 р. № 2939-XII [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2939-12>.
31. Про Рахункову палату : Закон України від 11 лип. 1996 р. № 315/96-ВР [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=315%2F96-%E2%F0&p=1259853344695904>.
32. Про центральні органи виконавчої влади : Закон України від 17 берез. 2011 р. № 3166-VI [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3166-17>.
33. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування : Закон України від 8 липн. 2010 р. № 2464-VI [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>.
34. Про Положення про Пенсійний фонд України : Указ Президента України від 6 квіт. 2011 р. № 384/2011 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=384%2F2011>.
35. Про Положення про Державне агентство України з управління державними корпоративними правами та майном : Указ Президента України від 13 квіт. 2011 р. № 451/2011 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/451/2011/ed20110430>.
36. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг : Закон України від 12 липня 2001 р. № 2664-III : [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2664-14&p=1260720526380542>.
37. Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні : Закон України від 30 жовтня 1996 р. № 448/96-ВР : [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=448%2F96-%E2%F0&p=1260720526380542>.





38. Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг: Указ Президента України від 23.11.2011 № 1070/2011 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1070/2011>.
39. Про Національну комісію з цінних паперів та фондового ринку : Указ Президента України від 23.11.2011 № 1063/2011 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1063/2011>.
40. Про Положення про Державну службу фінансового моніторингу України: Указ Президента України від 13.04.2011 № 466/2011 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/466/2011><http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/466/2011>.
41. Про Міністерство доходів і зборів України : Указ Президента України від 18 берез. 2013 р. № 141/2013[Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/documents/15534.html>.
42. Положення про Державну фінансову інспекцію України : Указ Президента України від 23 квітн. 2011 р. № 499/2011 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=499%2F2011>.
43. Порядок утворення структурних підрозділів внутрішнього аудиту та проведення такого аудиту в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах та бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади : постанова Кабінету Міністрів України від 28 вересня 2011 р. № 1001 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1001-2011 %EF](http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1001-2011%EF).
44. Стандарти внутрішнього аудиту: Наказ Міністерства фінансів України від 4 жовт. 2011 р. № 1247 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1219-11>.
45. Хмельков А. В. Формування цілісної системи державного фінансового контролю в Україні : монографія / А. В. Хмельков. — Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2012. — 292 с.

## РОЗДІЛ XIII



### ОСОБЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ОРГАНІЗАЦІЇ

Сучасний стан соціально-економічного розвитку України, вплив глобалізаційних процесів та трансформацій світової економічної системи вимагають від суб'єктів господарювання постійної адаптації до сучасних умов та висувують на перший план проблему забезпечення безпеки функціонування організації. Тому необхідно чітко розуміти важливість для забезпечення безпеки організації як теорії, так і практики. Для того, щоб повністю розуміти ситуацію, необхідно досконало її знати. У цьому випадку «знати», означає володіти певною кількістю аналітичного матеріалу, на основі якого можна було б зробити аналіз, а потім прийняти певні рішення. Але і цього недостатньо. Необхідно володіти механізмом, який дозволив би сприймати і оцінювати інформацію адекватно стану, в якому знаходиться предмет дослідження. Найбільш складну стадію процесу забезпечення безпеки організації складає саме процес ухвалення рішень, що підтримують систему економічної безпеки на певному рівні. Ситуація ускладнена ще й тим, що процес цей має неодноразовий характер. Його основний сенс — систематичний контроль і управління системою показників, що характеризують певний стан безпеки організації.

Економічну безпеку організації можна розцінювати як певний стан виробничих стосунків і організації інформаційно-правових зв'язків матеріальних, фінансових та інтелектуальних ресурсів, за якого гарантується стабільність функціонування, фінансово-комерційний успіх, прогресивне використання науково-технічних досягнень і соціальний розвиток суб'єктів господарювання [5, с. 3]. Необхідність постійного гарантування економічної безпеки обумовлюється об'єктивно існуючим для кожного суб'єкта господарювання

завданням забезпечення стабільності функціонування і досягнення головних цілей своєї діяльності [7, с. 466].

Обов'язковим і основним складником економічної безпеки підприємства є його фінансова безпека, оскільки фінанси є вимірником ефективності функціонування підприємства. У той же час фінансову безпеку підприємства потрібно розглядати як самостійний об'єкт дослідження крізь призму результатів діяльності підприємства. Підтвердженням цього є те, що фінансова безпека посідає особливе місце в системі економічної безпеки, об'єднуючи характеристики як економічної безпеки, так і фінансів підприємства, впливаючи абсолютно на всі сфери діяльності підприємства.

Під фінансовою безпекою підприємства розуміють такий фінансовий стан, що характеризується, по-перше, збалансованістю та якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, які використовуються підприємством, по-друге, стійкістю до внутрішніх та зовнішніх загроз, по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію його фінансових ресурсів, по-четверте, забезпечувати розвиток цієї фінансової системи [4, с. 78].

Фінансово-економічна безпека підприємства є складною системою, яка включає певний набір внутрішніх характеристик, спрямованих на забезпечення ефективності використання корпоративних ресурсів за кожним напрямом діяльності. Таким чином, безпеку варто розглядати крізь призму її функціональних складових, що дозволяє здійснювати моніторинг чинників, які впливають на стан як функціональних складових, так і фінансово-економічної безпеки загалом; досліджувати процеси, які впливають на забезпечення фінансово-економічної безпеки; проводити аналіз розподілу і використання ресурсів підприємства; вивчати економічні індикатори, що відображають рівень забезпечення функціональних складових; розробляти заходи, які сприятимуть досягненню високого рівня складових, що призведе до посилення фінансово-економічної безпеки підприємства загалом [3, с. 29].

Використання концептуального підходу до забезпечення фінансово-економічної безпеки організації потребує теоретичного і методичного визначення змісту, структури, завдання і способу діяльності внутрішніх структур, які забезпечують економічну безпеку підприємства. Концепція фінансово-економічної безпеки організації — це документ, який відображає стратегічну спрямованість дій працівників з вирішення проблеми безпеки на різних етапах і рівнях та в різних сферах господарської діяльності, а також визначає основні принципи, напрями та етапи реалізації заходів безпеки. Під час розробки концепції фінансово-економічної безпеки організації необхідно враховувати вплив сукупності зовнішніх та внутрішніх чинників. Отже, концепція фінансово-економічної безпеки організації — це принципова позиція, задум, система поглядів, вимог і умов організації, заходів безпеки на різних етапах та рівнях господарчої діяльності.

Отже, під концепцією фінансово-економічної безпеки організації слід розуміти: 1) сукупність поглядів і уявлень про природу та шляхи змін збереження фінансово-економічної безпеки організації; 2) систему основних теоретичних та методичних положень, спрямованих на розкриття сутності фінансово-



економічної безпеки організації через наукове обґрунтування та визначення стратегічних цілей, тактичних завдань, принципів, методів, форм, структури і елементів, що її забезпечують; 3) комплекс поглядів керівництва, які визначають основні напрями розвитку організації, в ній мають бути відображені наукові рекомендації і конкретні умови функціонування суб'єкта господарювання, що дозволяють у систематизованому вигляді враховувати чинники, які є критичними, вирішальними і найбільш важливими. Саме концепція фінансово-економічної безпеки організації виконує інструментальну функцію, за її допомогою формується ієрархічна структура організації, що регулює організаційні відносини у сфері фінансово-економічної безпеки. Застосування концептуального підходу фінансово-економічної безпеки організації формує можливість на рівні управління реалізовувати, розвивати, доповнювати і конкретизувати основні напрями стратегічного розвитку та тактичних завдань.

Зміст концепції фінансово-економічної безпеки організації (рис. 13.1) охоплює загальні положення, сучасний стан розвитку суб'єкта господарювання, об'єкти захисту і загрози фінансово-економічної безпеки, механізм забезпечення та організацію управління і контролю системи безпеки. Мета розробки концепції фінансово-економічної безпеки полягає у формуванні загальноорганізаційних поглядів, які б слугували основою для досягнення стійкого економічного розвитку підприємства. Методична основа підходу при формуванні системи фінансово-економічної безпеки організації повинна базуватися на аналізі загроз та оцінці впливу умов функціонування, зовнішніх та внутрішніх чинників.

При цьому необхідно враховувати множинність об'єктів захисту та множинність загроз, характер ймовірності дії загроз. Слід також зазначити, що для кожного конкретного підприємства набір загроз має індивідуальний характер.

Таким чином, структура концепції фінансово-економічної безпеки організації повинна містити:

- Загальні положення: статус, призначення, мету завдання концепції; основні визначення, поняття і принципи; чинники, що впливають на забезпечення фінансово-економічної безпеки; нормативно-правові основи концепції.

- Сучасний стан забезпечення фінансово-економічної безпеки: класифікація об'єктів захисту; стан і рівень безпеки об'єктів; стан і рівень нормативно-правового забезпечення безпеки об'єктів; стан науково-технічного забезпечення безпеки.

- Об'єкти захисту і загрози безпеці: категоріювання об'єктів захисту за ступенем захисту від загроз; аналіз загроз безпеки; оцінка ризику загроз.

- Визначення місії, системи цілей з конкретизацією генеральної цілі та критеріїв оцінки і відбору економічної стратегії.

- З'ясування управлінських проблем стратегічного характеру, розуміння проблем і можливостей, їх діагностика, включаючи виявлення причини.

- Оцінка поточного економічного стану організації та поточної економічної стратегії.

- Діагностика внутрішнього та зовнішнього середовища, загроз та можливостей організації.



Рис. 13.1. Концепція забезпечення фінансово-економічної безпеки організації

- Обґрунтування та побудова комплексної моделі вирішення проблемної ситуації, відбір методичного апарату вирішення стратегічних проблем.
- Здійснення стратегічного аналізу з побудовою різноманітних прогнозів сценаріїв розвитку організації.
- Діагностика структури управління, організаційної структури, організаційної культури та інших факторів;



– Механізми забезпечення фінансово-економічної безпеки об'єктів: удосконалення нормативно-правового забезпечення фінансово-економічної безпеки, удосконалення науково-технічного забезпечення фінансово-економічної безпеки; удосконалення навчально-методичного забезпечення фінансово-економічної безпеки; впровадження сучасних технічних засобів і систем забезпечення безпеки.

– Організація управління і контролю системи безпеки.

Принципи формування концепції фінансово-економічної безпеки організації:

1. Ієрархічність. Концепція фінансово-економічної безпеки організації формується для виконання положень внутрішньої організації, відтак вона є елементом ієрархічної системи підприємства, що регулюють внутрішні відносини організації.

2. Спадковість концепції фінансово-економічної безпеки організації формується, враховуючи напрямки та особливості розвитку організації.

3. Відповідність концепції фінансово-економічної безпеки організації не може суперечити діючому законодавству України.

4. Централізація, концепція економічної безпеки організації є системоутворюючим документом, на підставі якого формується система забезпечення фінансово-економічної безпеки організації з чіткою ієрархічною структурою.

5. Адаптивність, концепція фінансово-економічної безпеки організації передбачає динаміку розвитку, врахування умов та чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, що змінюються в часі. Водночас ці зміни мають відбуватися з урахуванням минулих надбань.

6. Комплексність розробки концепції фінансово-економічної безпеки організації має відбуватися з урахуванням усього комплексу проблем за всіма сферами життєдіяльності, що виникають при функціонуванні організації.

7. Системність розробки. Оскільки концепція фінансово-економічної безпеки організації є системоутворюючим документом, вона має охоплювати всі концептуальні напрями реалізації інтересів організації. Відтак, у концепції мають бути відображені всі системні характеристики організації. З іншого боку, концепція має розглядатися як складовий елементи системи організації внутрішнього середовища, що регулює відносини у сфері забезпечення безпеки.

8. Конкретизація, обумовлює доведення деяких положень концепції фінансово-економічної безпеки організації стосовно окремих сфер діяльності структурних підрозділів у відповідних документах.

9. Обґрунтованість. Пропоновані заходи і засоби захисту мають бути реалізовані на сучасному рівні розвитку науки та техніки, бути обґрунтованими з огляду на заданий рівень безпеки і відповідати встановленим вимогам та нормам.

10. Вдосконалення — поліпшення заходів і засобів захисту на основі власного досвіду, появи нових технічних засобів з урахуванням змін у методах та засобах розвідки й промислового шпигунства, нормативних вимог накопиченого вітчизняного і зарубіжного досвіду.

11. Централізація управління — функціонування системи безпеки базується на єдиних організаційних, функціональних і методичних принципах з централізованим управлінням діяльністю організації.



12. Достатність — застосовування таких засобів і заходів активного і пасивного захисту, які б були достатніми для протидії загрозам чи небезпекам.

13. Гнучкість — застосовування моделі фінансово-економічної безпеки залежно від характеру і рівня розвитку загрози чи небезпеки. Це надає мобільності діям у сфері безпеки і підвищує їх ефективність.

Формування концепції фінансово-економічної безпеки організації та обґрунтування складу її суб'єктів залежать від розмірів підприємства і рівня його можливостей. Варто зауважити, що формування концепції фінансово-економічної безпеки організації передбачає максимально ефективне використання ресурсного потенціалу підприємства, створення адекватних організаційних структур, розробка відповідних механізмів і засобів реагування, що забезпечувало б стабільне функціонування організації на сучасному етапі та стійкий розвиток у майбутньому. Таким чином, система забезпечення фінансово-економічної безпеки організації формується, виходячи із власних потреб, специфіки і можливостей, використовує для цього усі наявні організаційні ресурси, що обумовлює характер засобів та методів забезпечення фінансово-економічної безпеки організації.

Для забезпечення своєї економічної безпеки підприємство використовує сукупність корпоративних ресурсів. Корпоративні ресурси — фактори бізнесу, які використовуються власниками і менеджерами підприємства для виконання цілей бізнесу. Серед них можна виділити: ресурс капіталу, ресурс персоналу, ресурс інформації і технології, ресурс техніки та устаткування, ресурс прав.

— Ресурс капіталу. Дозволяє придбавати і підтримувати інші корпоративні ресурси, які спочатку відсутні у власників цього підприємства, — це акціонерний капітал підприємства у поєднанні з позиковими фінансовими ресурсами.

— Ресурс персоналу. Менеджери підприємства, виробничий персонал і службовці, які використовують свої знання, досвід і навички для досягнення цілей бізнесу.

— Ресурс інформації і технології. Інформація, що стосується яких-небудь аспектів бізнесу підприємства, — найбільш цінний і дорогий з ресурсів підприємства. Саме інформація дозволяє підприємству адекватно реагувати на будь-які зміни зовнішнього середовища бізнесу, ефективно планувати і здійснювати свою господарську діяльність

— Ресурс техніки і устаткування. На основі наявних фінансових, інформаційно-технологічних і кадрових можливостей підприємство купує устаткування, необхідне (на думку менеджерів підприємства) та доступне (виходячи з наявних ресурсів).

— Ресурс прав. Включає права на використання патентів, ліцензії і квоти на використання природних ресурсів, а також експортної квоти, права на користування землею. Це дозволяє підприємству долучитися до передових технологічних розробок, не проводячи власних дорогих наукових досліджень, а також отримати доступ до незагальнодоступних можливостей розвитку бізнесу [9, с. 492].

Створення ефективної та прийнятної для підприємства системи управління, яка мала б можливість оперативно діяти в непростих реаліях української економіки, забезпечувати постійний баланс економічних інтересів організації,





повинно стати ключовою умовою для захисту від дестабілізуючого впливу системи загрозливих факторів. Таким чином, загальна система управління забезпеченням фінансово-економічної безпеки організації (рис. 13.2) формується відповідно до довгострокових цілей і тактичних завдань та спрямована на підвищення рівня фінансово-економічної безпеки та забезпечення сталого розвитку організації. Процес управління рівнем забезпеченості фінансово-економічної безпеки організації має динамічний характер та потребує зміцнення можливостей протидії внутрішнім та зовнішнім загрозам. У процесі функціонування загальної системи управління забезпеченням фінансово-економічної безпеки організації виникає необхідність у реорганізації системи обліку, оцінки та аналізу господарської діяльності організації та реформуванні системи управління персоналом і підготовки кадрів відповідно до зміни факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.



**Рис. 13.2. Система управління забезпеченням фінансово-економічної безпеки організації**

Стан фінансово-економічної безпеки повинен стати головним критерієм оцінки ефективності функціонування організації. Основою організації та функціонування системи забезпечення фінансово-економічної безпеки є планування та ресурсне забезпечення її діяльності.

Система забезпечення фінансово-економічної безпеки включає всі структурні підрозділи суб'єктів господарювання, які беруть участь у забезпеченні



стійкого функціонування організації, відповідно до діючої концепції, а також сукупність внутрішніх актів, які регламентують відносини у сфері забезпечення фінансово-економічної безпеки. Ще раз треба наголосити на тому, що постійна та ефективна діяльність цієї системи є запорукою та обов'язковою умовою забезпечення стійкого економічного розвитку організації.

Планування та ресурсне забезпечення системи фінансово-економічної безпеки передбачає цілеспрямоване визначення параметрів фінансово-економічної безпеки на перспективний період, факторів, які негативно впливають на стан безпеки, розробку та визначення джерел фінансування заходів щодо нейтралізації загроз внутрішнього та зовнішнього середовища.

Умови та критерії забезпечення фінансово-економічної безпеки повинні враховуватися при розробці стратегії розвитку організації. Формування системи забезпечення фінансово-економічної безпеки організації потребує:

а) подальшої розробки та удосконалення механізмів комунікації та взаємодії структурних підрозділів організації;

б) вдосконалення системи підготовки та перепідготовки кадрів управління, які б мали технічну можливість здійснювати стратегічне планування та оперативне регулювання на рівні суб'єктів управління;

в) визначення та подальшої розробки системи критеріїв і оцінки параметрів фінансово-економічної безпеки, вихід за межі яких становить загрозу фінансово-економічній безпеці та потребує негайного управлінського впливу;

г) визначення системи показників (індикаторів) стану фінансово-економічної безпеки та організації їх відображення на постійній основі в системі моніторингу;

д) організації моніторингу системи індикаторів, що потребує визначення основних джерел формування первинної інформації, її обробки, комунікаційних каналів та порядку її подання до структурних підрозділів, а також встановлення порядку здійснення моніторингу з використанням системи показників фінансово-економічної безпеки;

е) створення інформаційно-аналітичних систем для оцінки, розробки, прогнозів і підготовки рішень у сфері фінансово-економічної безпеки.

Важливою складовою забезпечення фінансово-економічної безпеки організації є виявлення загроз, розробка заходів та практичні дії стосовно нівелювання негативного впливу факторів, локалізації та ліквідації наслідків загроз.

Виявлення загроз для об'єктів фінансово-економічної безпеки повинно проводитися відповідними організаційними структурами з використанням науково обґрунтованої методичної бази та даних моніторингу. Заходи та практичні дії стосовно попередження та усунення негативних факторів і ліквідації наслідків прояву загроз мають розроблятися підрозділами відповідно до їх компетенції з врахуванням подій, проблем та тенденцій економічного розвитку організації, реальної ситуації в економіці держави та світу.

У процесі розробки практичних дій та заходів керівництво організації та інші структурні підрозділи, яких стосується вирішення проблем забезпечення фінансово-економічної безпеки повинні:

— забезпечувати загальне керування, планування та здійснення оперативної діяльності із забезпечення економічної безпеки у межах своєї компетенції;



- своєчасно проводити аналіз можливих форм і способів втручання з метою запобігання негативним наслідкам від зовнішніх та внутрішніх загроз;
- проводити експертизи управлінських рішень з питань забезпечення фінансово-економічної безпеки, передбачувати будь-які події, які здатні погіршити стан фінансово-економічної безпеки;
- використовувати в межах своєї компетенції всі важелі та канали впливу на процеси організаційного розвитку з метою запобігання впливу негативних чинників на економічні інтереси організації;
- своєчасно готувати пропозиції відносно покращення діяльності та координації дій органів управління під час вирішення оперативних та довгострокових задач у сфері фінансово-економічної безпеки;
- готувати на постійній основі аналітичні та прогнозні матеріали про стан фінансово-економічної безпеки організації.

Таким чином, забезпечення фінансово-економічної безпеки є сукупність умов і критеріїв, які визначають стабільність економічного функціонування; забезпечують стійкість організації щодо негативного впливу зовнішніх та внутрішніх загроз; підтримують економічну свободу організації; мають здатність впливати на перманентне оновлення та вдосконалення системи управління організації. Однією з головних рис фінансово-економічної безпеки є її всеохоплюючий характер, який проявляється в особливостях організації. Фінансово-економічної безпеки повинна підтримуватися на належному рівні шляхом впровадження розробленої та здійснюваної стратегії розвитку, яка базується на концепції фінансово-економічної безпеки організації, що визначає основні напрями, підходи та пріоритети діяльності органів управління організації. Стратегія має здійснюватися в інтересах досягнення загальних цілей розвитку організації на основі застосування всіма структурними підрозділами економічних, адміністративних та індикативних заходів впливу.

На наш погляд, під стратегією фінансово-економічної безпеки слід розуміти сукупність найбільш значущих рішень і заходів, спрямованих на забезпечення необхідного рівня фінансово-економічної безпеки організації. Можна виділити такі напрями стратегії фінансово-економічної безпеки організації:

- орієнтовані на усунення існуючих або запобігання виникненню загроз фінансово-економічної безпеки;
- націлені на запобігання збитку від дії існуючих або можливих загроз економічної безпеки;
- спрямовані на компенсацію збитку внаслідок дії загроз.

Перший тип найбільш радикальний і дає найкращі результати. Проте здійснення його можливо тільки в тих випадках, коли організація досить велика та має необхідні ресурси для усунення або запобігання загрозам. Найбільш ефективно використання організаційних ресурсів, необхідних для досягнення цілей розвитку організації, досягається шляхом таких концептуальних цілей фінансово-економічної безпеки:

- забезпечення ефективності функціонування організації;
- забезпечення незалежності організації;
- висока ефективність менеджменту організації, ефективність її організаційної структури;



- високий рівень кваліфікації персоналу;
- якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності;
- забезпечення захисту інформаційного середовища організації;
- забезпечення безпеки персоналу організації, її капіталу, майна і комерційних інтересів.

Для запобігання і нейтралізації загроз безпеки потрібна постійна діагностика економічного стану організації, що включає моніторинг чинників, обумовлюючих загрози, розрахунок граничних значень фінансово-економічної безпеки організації, до складу яких можуть входити такі (для кожної компанії має бути визначений свій набір показників та їх граничних значень): відношення прогнозованого попиту на продукцію організації до величини її виробничих потужностей, доля інноваційної продукції в усій продукції організації, конкурентоспроможність компанії, рівень зносу основних засобів, рентабельність продукції і активів, доля працівників, які отримують заробітну плату нижче прожиткового мінімуму, та інші. У процесі діагностики повинно здійснюватися ранжирування загроз фінансово-економічної безпеки організації.

На наш погляд, для забезпечення фінансово-економічної безпеки організації необхідно:

1. Забезпечення безпеки персоналу, матеріальних, фінансових та інформаційних ресурсів від можливих загроз усіма доступними законними засобами і методами.
2. Усебічне вивчення ринкового сектора, в якому працює організація і в яких вона планує почати роботу в майбутньому, політичних, економічних, криміногенних чинників в країні, регіоні, місті, а за необхідності й у світі, які можуть впливати на діяльність організації.
3. Визначення завдань фінансово-економічної безпеки на ранніх стадіях розробки системи безпеки на основі аналізу і прогнозування стану та загроз.
4. Захист інтересів організації з достатньою наполегливістю.
5. Розробка системи фінансово-економічної безпеки на основі діючого законодавства.
6. Залучення до розробки засобів захисту спеціалізованих організацій, найбільш підготовлених до конкретного виду діяльності із забезпечення безпеки.
7. Здійснення заходів забезпечення фінансово-економічної безпеки на основі чіткої взаємодії відповідних підрозділів і служб.

Таким чином, фінансово-економічна безпека організації і система, яка повинна підтримувати цю безпеку, в кожному конкретному випадку мають суто індивідуальні риси. Формування власної системи фінансово-економічної безпеки вимагає розуміння суті цього процесу, чинників, що визначають її специфіку в кожному конкретному випадку, існуючих прийомів і методів захисту економічних інтересів, способів їх адаптації до конкретної ситуації.

Отже, неможливо повністю захистити діяльність організації від негативної дії зовнішнього і внутрішнього середовища внаслідок того, що організація здійснює свою діяльність в цьому середовищі та поза ним її діяльність неможлива. Однак можливо створити дієву систему, що спирається на низку принципів



і механізмів запобігання впливу негативних чинників на ефективність функціонування організації. Тому необхідно чітко розуміти важливість для забезпечення фінансово-економічної безпеки організації як теорії, так і практики. Для того, щоб повністю розуміти ситуацію, необхідно досконало її знати, володіти певною кількістю аналітичного матеріалу, на основі якого можна було б зробити аналіз, а потім прийняти певні управлінські рішення. Також необхідно володіти механізмом, який дозволив би адекватно сприймати і оцінювати інформацію, сучасного стану організації.

Досить складну стадію процесу забезпечення фінансово-економічної безпеки організації складає саме процес ухвалення управлінських рішень, що підтримують систему фінансово-економічної безпеки на певному рівні. Ситуація ускладнена ще й тим, що процес цей має неодноразовий характер. Його основний сенс — систематичний контроль і управління системою показників, що характеризують фінансово-економічну безпеку організації.

Треба окреслити основні вимоги до пропонованої системи оцінки рівня фінансово-економічної безпеки організації:

- точність (достовірність);
- адекватність;
- простота (відносно можливостей);
- ефективність;
- своєчасність.

Саме керованість повинна служити результуючим чинником під час вибору тієї або іншої сукупності показників фінансово-економічної безпеки організації.

Враховуючи вищевикладене, треба зазначити, що фінансово-економічна безпека організації є комплексним поняттям і пов'язана не тільки з внутрішнім станом самої організації, а й із впливом чинників зовнішнього середовища, з його суб'єктами, що й формує невизначеність параметрів її оцінювання. Модель оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки та підтримки прийняття управлінських рішень (рис. 13.3) у межах концепції забезпечення фінансово-економічної безпеки організації містить в собі: моніторинг показників фінансово-економічної безпеки організації, який включає систему загальних та індивідуальних показників сформованих залежно від територіальних, економічних і соціокультурних особливостей зовнішнього середовища організації, які впливають на формування загроз. При цьому, моніторинг показників, за результатами яких формується механізм ухвалення оптимальних управлінських рішень здійснюється на постійній основі.

Стратегія сталого розвитку виступає підставою для аналізу рівня фінансово-економічної безпеки і захищеності організації. Управління забезпеченням фінансово-економічної безпеки із застосуванням запропонованої моделі дає змогу об'єктивно оцінити стан системи управління й оперативно виявляти чинники, які обумовлюють відхилення від заданих цілей стратегічного розвитку організації за всіма економічними, соціальними і фінансовими напрямками. Запропонована модель забезпечує на практиці попереднє визначення критичної ситуації та дає можливість адекватного реагування на негативні

наслідки впливу зовнішніх та внутрішніх чинників. Використання моделі для схвалення позитивних альтернативних рішень допоможуть розширити глибину аналізу різних ситуацій щодо виявлення фінансово-економічних загроз у різних напрямках господарської діяльності організації та підвищити обґрунтованість управлінських рішень відносно забезпечення фінансово-економічної безпеки.

Формування системи оцінки фінансово-економічної безпеки доцільно робити на основі вже існуючих методик. Йдеться про перелік показників

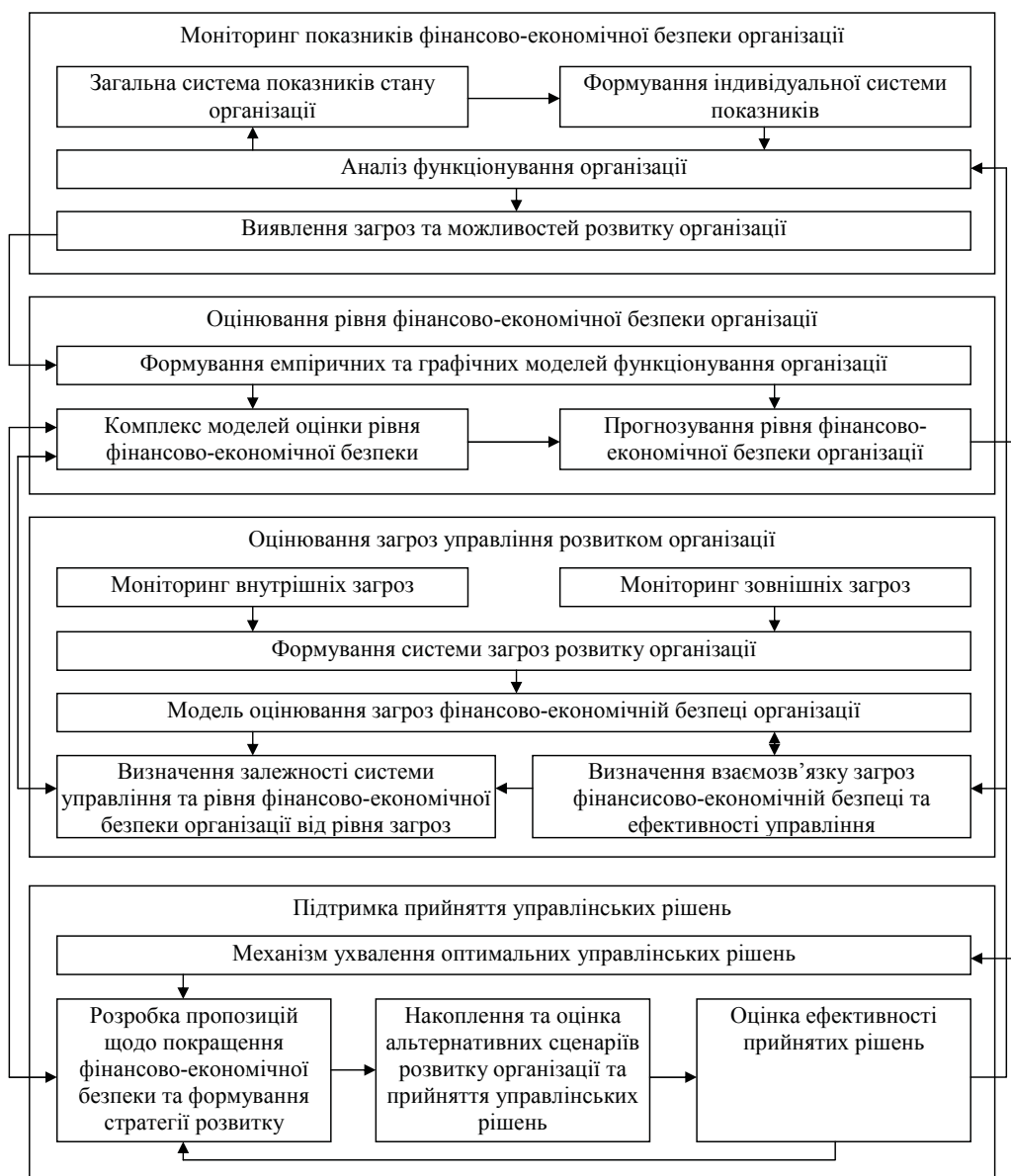


Рис. 13.3. Функціональна модель оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки та підтримки прийняття управлінських рішень



фінансово-економічної безпеки і структурних підрозділів, які відповідають за визначення їх граничних значень. Найбільш простий метод, що дозволяє об'єднати в собі усі перераховані вимоги у поєднанні з динамічною ув'язкою можливостей оцінки стану системи і має високу презентативність, є графічний метод, який легко переробити в комп'ютерну модель. Основними етапами реалізації методу є:

1. Визначення переліку показників, що характеризують фінансово-економічну безпеку.
2. Розподіл показників фінансово-економічної безпеки на показники, що характеризують міру загрози і показники, що характеризують рівень захищеності організації.
3. Розподіл отриманих груп показників на зовнішні та внутрішні показники фінансово-економічної безпеки організації.
4. Оцінка отриманих показників.
5. Визначення міри загрози окремих показників фінансово-економічної безпеки шляхом співвідношення граничного і фактичного значення.
6. Створення графічної моделі стану фінансово-економічної безпеки організації на заданий момент часу.
7. Порівняння графічних моделей для різних етапів реалізації стратегії розвитку організації при обґрунтуванні управлінських рішень.

## ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ XIII

---

Концептуальний підхід щодо виявлення залежності між показниками діяльності організації дає змогу своєчасно вжити необхідні заходи щодо формування механізму протидії негативним чинникам забезпечення фінансово-економічної безпеки. Такі заходи сприятимуть зниженню матеріальних збитків і покращенню рівня фінансово-економічної безпеки організації.

Модель оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки та підтримки прийняття управлінських рішень, яка базується на функціональному підході й дозволяє здійснювати всебічний контроль реалізації та оцінки ефективності заходів з управління фінансово-економічною безпекою організації на всіх рівнях управлінської ієрархії організації і методу схвалення оптимальних управлінських рішень. Це дозволяє на основі індикаторів надати об'єктивну оцінку стану системи управління фінансово-економічною безпекою організації.

Використання системного підходу при розробці та впровадження механізмів управління організацією й формуванні концепції забезпечення фінансово-економічної безпеки обумовлено необхідністю врахування багатьох чинників та умов функціонування організації протягом всього життєвого циклу. Об'єктивними передумовами забезпечення фінансово-економічної безпеки організації на сучасному етапі розвитку економіки виступають вплив глобалізаційних процесів на економіку держави; перманентна зміна зовнішнього середовища функціонування організації; інфляційні процеси та зниження купівельної спроможності населення; недосконале конкурент-





не середовище з обмеженим доступом до ресурсів і ринків; недосконалість законодавчої бази; процеси розвитку більшості сфер і ринків, що слабо регулюються; недосконале оподаткування бізнесу; зростаюча тінізація економіки; недостатність уваги з боку державних органів до проблеми фінансово-економічної стійкості організацій. Невисока ефективність використовуваних методів управління конкурентоспроможністю організації підтверджує необхідність удосконалення механізмів, методів і моделей, які дають можливість обґрунтувати методологічні основи системи фінансово-економічної безпеки організації і сформулювати концепцію забезпечення безпеки у взаємозв'язку з ефективною стратегією управління сталим розвитком організації.

## ЛІТЕРАТУРА ДО РОЗДІЛУ XIII

---

1. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. — [2-е изд., стер. ]. — К. : Эльга, 2009. — 776 с.
2. Васильців Т. Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : монографія / Т. Г. Васильців. — Львів : Арал, 2008. — 386 с.
3. Васильців Т. Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення : монографія / Т. Г. Васильців, В. І. Волошин, О. Р. Бойкевич, В. В. Каркавчук ; за ред. Т. Г. Васильціва. — Львів : ВИДАВНИЦТВО, 2012. — 386 с.
4. Єрмошенко М. М. Економічні та організаційні засади забезпечення фінансової безпеки підприємства: препринт наукової доповіді / М. М. Єрмошенко, К. С. Горячова, А. М. Ашуєв ; за наук. ред. М. М. Єрмошенка. — К. : Національна академія управління, 2005. — 78 с.
5. Зубик В. Б. Экономическая безопасность предприятия (фирмы) / [В. Б. Зубик, Д. В. Зубик, Р. С. Седегов, А. Абдула]. — Минск : «Высшая школа», 1998.
6. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : монографія / [за ред. В. М. Гееця]. — Х. : ІНЖЕК, 2006. — 240 с.
7. Економіка підприємства : [підручник] / [за ред. проф. С. Ф. Покропивного]. — К. : Київ. нац. ек. ун-т, 2004. — 526 с.
8. Шемаєва Л. Г. Забезпечення економічної безпеки підприємства на основі управління стратегічною взаємодією із суб'єктами зовнішнього середовища : монографія / Л. Г. Шемаєва. — Київ, 2009. — 357 с.
9. Штамбург Н. В. Складові економічної безпеки підприємства / Н. В. Штамбург // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. — 2011. — № 1 (4). — С. 490 — 495.

## РОЗДІЛ XIV



# УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТАБІЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ДЛЯ ДОСЯГНЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

## 1. ОСНОВНІ ТЕОРЕТИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ ЩОДО РОЗКРИТТЯ СУТНОСТІ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У сучасних ринкових умовах для досягнення, утримання та розширення своїх конкурентних позицій на ринку суб'єкти господарювання повинні мобільно й адекватно реагувати на всі зовнішні та внутрішні зміни для покращення свого фінансового потенціалу. У зв'язку з цим необхідно збільшувати обсяги виробництва, раціонально використовувати трудові, виробничі та матеріальні ресурси, враховуючи нові суспільні потреби та найважливіші їхні чинники, а також забезпечувати динаміку власного фінансового потенціалу. Управління фінансовим потенціалом набуває ваги при виникненні нових суспільних потреб та чинників впливу на них, особливо коли суб'єкти господарювання повинні мобільно реагувати на мінливість зовнішнього середовища, прагнучи забезпечити стабільне ефективне функціонування, раціональне використання своїх фінансових, кредитних та інших видів ресурсів при виявленні резервів динаміки росту фінансового потенціалу.

Тому особливої уваги набуває проблематика дослідження теоретичних, практичних і методичних аспектів управління фінансовим потенціалом суб'єктів господарювання з метою досягнення відповідного рівня фінансово-економічної безпеки.

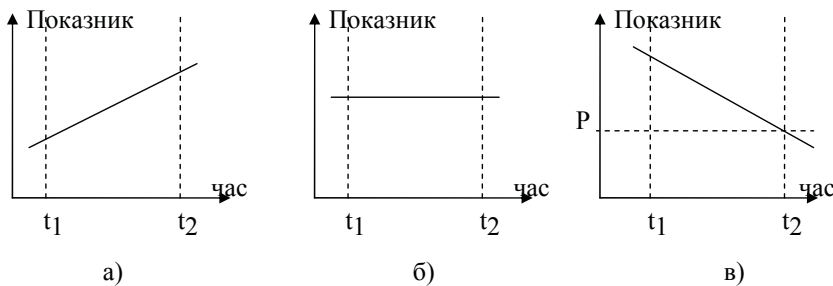
Глобальна фінансова криза особливо гостро торкнулась проблеми фінансово-економічної безпеки як одного з важливих факторів діяльності суб'єктів

господарювання не тільки в стабільній економічній ситуації, але й в умовах прояву негативних процесів в економіці.

Світова та вітчизняна практика свідчать, що діюча система фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання в багатьох випадках виконує лише одну важливу охоронну функцію. Модернізація існуючої системи фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності передбачає її зміну відповідно до вимог сучасності: нейтралізація ризиків, кінцевою метою якої є отримання реального фінансового прибутку та підвищення на цій базі соціальних стандартів життя працівників та їх економічної безпеки.

Особливого значення в сучасному українському суспільстві набуває модернізація системи фінансово-економічної безпеки, де загрози та ризики мають перманентний характер, стали практично нормою життя і розповсюджуються на всі його сфери. Головною метою модернізації системи фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності є гарантування забезпечення їх стабільного та максимально ефективного функціонування в сучасних умовах і досягнення високого потенціалу розвитку в майбутньому.

Оскільки однією з основних функціональних цілей фінансово-економічної безпеки є в тому числі й забезпечення високої фінансової стабільності суб'єкта господарювання, то перейдемо до факторів, здатних допомогти формалізувати поняття «фінансова стабільність суб'єкта господарювання». Одним із факторів під час аналізу стабільності суб'єкта господарювання може розглядатися домірність певного показника, який відображає відповідну ознаку процесу або об'єкта, що досліджуються. Таким чином, у двовірній площині формалізоване подання поняття «фінансова стабільність» можна представити у вигляді зміни показника, що відображає фінансову ознаку діяльності суб'єкта господарю-



**Рис. 14.1.** Графічне подання сутності поняття «стабільність» у вигляді зміни деякого показника процесу або об'єкта, що досліджуються, протягом певного інтервалу часу

вання протягом певного часу. Відповідно до цього на рис. 14.1 наведено формалізоване (графічне) подання сутності поняття «фінансова стабільність суб'єкта господарювання» [1].

Як видно з рис. 14.1, ймовірні три різні варіанти щодо можливості зберігання рівноважного стану системи.

Так, перший з таких варіантів (рис. 14.1.a) є характерним з погляду динамічного розвитку суб'єкта господарювання та певної зміни (загального зростання) обраного показника, який характеризує такий розвиток.

У разі ж визначення фінансової стабільності суб'єкта господарювання з погляду нормативних показників його діяльності можливою є формалізація



сутності такого узагальнення стабільності відповідно до рис. 14.1.б. Поряд із цим відповідне розуміння стабільності може бути узагальненням незмінних темпів динаміки досліджуваних показників у часі. Тобто слід зауважити, що графічне подання сутності поняття «фінансова стабільність» відповідно до рис. 14.1 може відображати як абсолютні значення обраного показника, так і темпи зміни такого показника. Загалом такий показник та динаміка його зміни може розглядатися в якості узагальненої характеристики відносин (зокрема, фінансових) у розрізі окремих складових його діяльності та певною мірою відображати стан таких відносин.

Проте, більш суперечливою є формалізація сутності стабільності відповідно до рис. 14.1.в. Тобто слід зазначити, що контрольоване (або прогнозоване) падіння деякого показника до визначеної межі (Р) також варто визначити як стабільний стан. Ґрунтовність такого трактування стабільності засновано на тому, що з урахуванням безперервності часу визначення стану процесу або об'єкта, який досліджується, має сенс з погляду множинності можливих станів економічного розвитку, які зазначені процеси або об'єкти мають на всьому інтервалі часу, що аналізується. Інакше кажучи, можливі етапи піднесення деякого процесу або об'єкта, а також можливі й етапи спаду в його розвитку. Втім, рис. 14.1.в може бути прикладом відображення й стабільного розвитку суб'єкта господарювання, але з урахуванням більш виваженого ставлення до використання його ресурсів. Таке формалізоване узагальнення стабільності можливе, зокрема, під час зменшення значень окремих нормативних показників діяльності, але в межах припустимого. Також відображене на рис. 14.1.в може розглядатися у контексті стабільності під час кризових явищ. Отже, у цілому подане відповідно до рис. 14.1, формалізоване узагальнення сутності стабільності має сенс.

Одночасно із цим також слід зробити одне зауваження стосовно того, що загалом відображення формалізованого подання сутності стабільності (його графічне подання) не є однотайним у вигляді прямої лінії. Така лінія може бути різною, а виходячи з того, що суб'єкт господарювання діє в постійно змінних умовах зовнішнього середовища, важливо, щоб така лінія знаходилася в певних межах (рис. 14.2).

Виходячи з цього, можна не погодитися із визначенням однієї з ознак

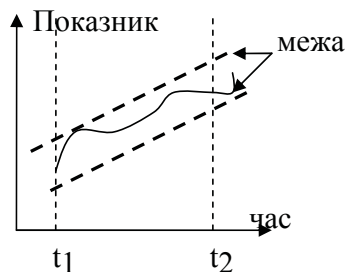


Рис. 14.2. Стабільність як межа припустимого відхилення досліджуваного показника у часі

стабільності, яка наводиться. Зокрема, О. І. Барановський говорить, що стабільність — це збалансований стан, за якого відсутня тенденція до змін [2]. На нашу думку, в цьому аспекті доцільно говорити про збалансований стан,



який визначається певним трендом (навіпаки не відсутністю тенденцій, а їх однаковістю) протягом інтервалу часу, який розглядається.

У підсумку таке подання дає змогу визначити сутність поняття «фінансова стабільність суб'єкта господарювання» як можливості зберігання рівноважного стану протягом визначеного часу в розрізі окремих напрямів фінансових відносин, проявом чого слід вважати припустиме відхилення від лінії тренду обраного показника у часі, за яким і визначається збалансований стан суб'єкта господарювання та узагальнюються кількісні значення такої стабільності. Тобто в цілому, маємо множинність можливих станів стабільності, де, зокрема, подане:

- на рис. 14.1.а може відповідати стабільному розвитку;
- на рис. 14.1.б — стабільному здійсненню основних функцій, покладених на процес або об'єкт, що розглядаються;
- на рис. 14.1.в — умовно-стабільному функціонуванню в припустимих межах або на граничній межі дозволених параметрів з погляду основних функцій, покладених на процес або об'єкт, що розглядаються.

Підтвердженням доцільності зазначеного розмежування різновидів стабільності є, зокрема, міркування П. В. Каллаура, який підкреслює, що стабільність та нестабільність загалом визначається з урахуванням розвиненості країни та проявів таких станів у минулому [3]. Окрім цього, зауважимо, що виходячи з того, що діяльність суб'єкта господарювання розглядається за підсумком певного часу, різновиди його фінансової стабільності за ознакою загальної динаміки досліджуваного показника загалом визначають розвиток суб'єкта господарювання. Тож такий різновид фінансової стабільності, як стабільний розвиток можна також визначити через стабільно позитивний розвиток.

Також з наведеного визначення поняття «фінансова стабільність суб'єкта господарювання» видно, що різновиди стабільності суб'єкта господарювання можна узагальнити в розрізі окремих напрямів його діяльності за різними показниками. Тобто, можна говорити про фінансову стабільність суб'єкта господарювання за окремим напрямом діяльності та про загальну фінансову стабільність, яку можна узагальнити як підсумок розвитку суб'єкта господарювання за інтегральним показником такої діяльності.

Введемо функцію фінансової стабільності суб'єкта господарювання  $F(x_1, \dots, x_m)$ , де  $(x_1, \dots, x_m)$  — індикатори розвитку суб'єкта господарювання за  $m$ -напрямами діяльності. Пропонується цю функцію розглядати як функцію часу  $F(t, x_1, \dots, x_m)$ . Зміна цієї функції розглядається за кожним показником на часовому інтервалі. Фінансово стабільний розвиток відбуватиметься, якщо виконуються умови:

$$|F(t_1, x_i) - F(t_2, x_i)| \leq [k_1; k_2], \forall t \in [t_1, t_n], \quad (1)$$

де  $F(t, x_i)$  — функція фінансової стабільності суб'єкта господарювання за окремим напрямом залежно від часу;

$[k_1; k_2]$  — інтервал допустимого відхилення темпів зміни досліджуваного показника, що характеризує збалансований стан суб'єкта господарювання у часі;

$[t_1; t_n]$  — інтервал часу, на якому визначається стабільність суб'єкта господарювання;



$[k_1; k_2]$  — граничні значення меж стабільності суб'єкта господарювання відповідно до загальних умов ведення відповідної діяльності.

Про фінансову стабільність розвитку суб'єкта господарювання можна говорити за умов:

$$M[F(t, x_i)] = F(t, x_{\theta}), \quad \sigma[x_i] \leq [F(t, x_i - K) F(t, x_i + K)], \quad (2)$$

де  $K = (k_1 + k_2)/2$ , що передбачає відсутність тенденції в середньому та дисперсії.

Разом із цим, виходячи з того, що інтервал часу може бути різним, варто вказати на так звану фінансову стабільність суб'єкта господарювання у короткостроковому, середньостроковому та довгостроковому періодах. Зокрема, враховуючи реальні умови розвитку суб'єктів господарювання, на нашу думку, в якості такого короткострокового періоду доцільно обрати рік, у якості середньострокового — період, більший за рік та тривалістю до трьох років, у якості довгострокового — більший за три роки.

Якщо розглянути безперервність стабільно позитивного розвитку суб'єкта господарювання на основі можливої варіації абсолютних значень досліджуваного показника та їх темпів зміни, що розкриває відповідну стабільність, то можна виділити так звану:



Рис. 14.3. Основні різновиди фінансової стабільності суб'єкта господарювання

— помірну фінансову стабільність суб'єкта господарювання, яка визначається припустимим зменшенням абсолютних значень досліджуваного показника та темпів їх зміни на аналізованому інтервалі часу за умови загальної тенденції зростання такого показника;

— постійну фінансову стабільність суб'єкта господарювання, яка визначається лише зменшенням темпів зміни абсолютних значень



досліджуваного показника на аналізованому інтервалі часу при загальній тенденції зростання абсолютних значень такого показника;

— прискорену фінансову стабільність суб'єкта господарювання, яка визначається загальним зростанням абсолютних значень досліджуваного показника та темпів їх зміни на аналізованому інтервалі часі.

Тож, у підсумку, різновиди фінансової стабільності суб'єкта господарювання можна подати відповідно до рис. 14.3 на основі розглянутих вище міркувань та зроблених узагальнень.

Утім, після визначення теоретичних положень щодо сутності «фінансової стабільності суб'єкта господарювання» варто проаналізувати таку форму управління фінансовою стабільністю, як аутсорсинг.

## **2. АУТСОРСИНГ ЯК ОДНА ІЗ ФОРМ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТАБІЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Здійснення управління фінансовою стабільністю на підприємстві визначається наявністю різноманітних зв'язків як з погляду внутрішнього оточення діяльності підприємства, так й зовнішнього стосовно формування, розподілу та використання його фінансових ресурсів з метою досягнення більш допустимих показників здійснення різноманітних функціональних напрямків, що пов'язані, перш за все, із веденням господарської діяльності. Тому, формування та подальше сприяння таких зв'язків потребує застосування належної форми ведення діяльності на підприємства та управління його фінансовими ресурсами. При цьому така форма не стосується лише визначення організаційних форм менеджменту, де, як правило, аналізують лінійну, дивізійну та матричну будову управління [4].

Стосовно відміченого до таких форм здійснення управління фінансовою стабільністю суб'єкта господарювання у класичному його розумінні відносять:

— управління фінансовою стабільністю суб'єкта господарювання, яке засноване на формуванні внутрішніх ефектів та використанні внутрішніх важелів реалізації належного процесу;

— управління фінансовою стабільністю суб'єкта господарювання, котре засноване на зовнішніх ефектах відносно реалізації подібного управління.

Так до основної форми здійснення управління фінансовою стабільністю суб'єкта господарювання, що засновано на формуванні внутрішніх ефектів та використанні внутрішніх важелів, можна звернути увагу на процес самофінансування господарської діяльності. Наприклад, така форма реалізації управління фінансовою стабільністю є предметом розгорнутого розгляду у працях Ф. К. Беа, Е. Діхтла, М. Швайтцера [6], Б. Коласса [4], К. К. Сіо [7]. Проте новітні дослідження демонструють, що самофінансування як форма здійснення управління фінансовою стабільністю суб'єкта господарювання неспроможне повністю виконувати всі функції зазначеного управління. Основоположне питання такої нестачі полягає, передусім, у тому, що частка суб'єктів господарювання не має достатньої кількості власних ресурсів з метою фінансування своїх потреб, що негативно впливає на реалізацію управління їх фінансовою стабільністю. Зокрема, у власному дослідженні О. М. Крамарева безпосередньо





вказує на те, що для суб'єктів господарювання реального сектору економіки притаманним є вимивання оборотних коштів, що впливає на їх фінансову стабільність [8]. Проте наведений вище коментар стосується й суб'єктів господарювання, які належать до фінансового сектору економіки, прикладом можуть виступати банки. Підтвердженням цього факту є, передусім, недостатня ліквідність ресурсів та наявність необхідності підтримки останньої на відповідному рівні, чим й займаються не тільки окремі банківські установи, а й регулятор.

Відтак неупередженою постає доцільність запровадження таких форм здійснення управління фінансовою стабільністю суб'єкта господарювання, які засновані на зовнішніх ефектах щодо реалізації зазначеного управління. Насамперед, поміж таких форм здійснення управління фінансовою діяльністю суб'єкта господарювання доцільно продемонструвати впровадження інвестиційної діяльності та різноманітних форм кредиту. Справді, такі форми реалізації управління фінансовою стабільністю надають можливість збільшити ефективність здійснення окремих його функцій. Наприклад, це стосується:

- функції планування, тому що в такому випадку відбувається підтримка належного рівня фінансової стабільності суб'єкта господарювання у межах припустимого за рахунок удосконалення стану його фінансових потоків, де додаються не тільки фінансові потоки, котрі визначаються внутрішніми джерелами, а й зовнішніми;

- контрольної функції, здійснення якої посилюється з боку контролю за наданими фінансовими ресурсами суб'єкта господарювання як потенційним інвестором, так й потенційним кредитором.

Утім, поруч з цим доцільно розуміти, що у разі впровадження форм реалізації управління фінансовою стабільністю суб'єкта господарювання, що засновано на зовнішніх ефектах, підвищується й небезпека забезпечення припустимого рівня фінансової стабільності. Це відзначається тим, що загалом як залучення кредитних коштів, так й виконання інвестиційної діяльності, зокрема в умовах несподіваних коливань зовнішніх збурень ринкового середовища (поодинокими періодами котрого варто розглядати передкризові, кризові та посткризові періоди економічного піднесення), можна вважати ризиковими. Відтак фінансова стабільність вже аналізується не тільки як індикатор відображення допустимих ризиків у функціонуванні суб'єкта господарювання, а й як чинник виникнення додаткових ризиків, що пов'язані з залученням фінансових ресурсів із зовнішніх джерел.

До того ж доцільно розуміти, що і залучення кредитних коштів, й реалізація інвестиційної діяльності ґрунтуються насамперед на перспективі втілення таких намірів, де основоположне значення відіграє також фінансова стабільність суб'єкта господарювання, котрий ці наміри планує реалізувати.

Тому, можна відзначити, що підставою реалізації такої форми управління фінансовою стабільністю суб'єкта господарювання, яка ґрунтується на врахуванні зовнішніх ефектів, є взаємодія між різними суб'єктами ринкових відносин, котра спрямована не тільки на здійснення провідних завдань, пов'язаних із метою функціонування того чи іншого суб'єкта господарювання, об'єктивні умови співробітництва, а й на необхідність досягнення найбільш допустимих параметрів здійснення різноманітних функціональних напрямків у діяльності всіх суб'єктів господарювання, що задіяні у такому процесі. При цьо-



му найбільш припустиме здійснення відмінних функціональних напрямків у діяльності суб'єкта господарювання в теперішніх умовах ведення господарської діяльності постає одним із факторів стабільності в їх діяльності, тому що все це дає змогу мінімізувати затрати, пов'язані з його функціонуванням, а саме досягти фінансової стабільності. Таким чином, передача часткових функціональних напрямків діяльності суб'єкта господарювання набуває об'єктивного обґрунтування та затверджується необхідністю практичної реалізації з метою досягнення ефективного управління фінансовою стабільністю такого суб'єкта господарювання. Відтак, аутсорсинг можна обрати як форму реалізації управління фінансовою стабільністю суб'єкта господарювання. Доречність вище сказаного базується на тому, що як, зокрема, зауважує А. Г. Загородній, аутсорсинг являє собою новий інструмент управління діяльністю суб'єкта господарювання [9]. Це ж відмічається й у дослідженні Т. В. Гавриленко, де робиться акцент на тому, що аутсорсинг — це інструмент стратегічного управління [10].

Поруч з цим аргументом ґрунтовності зауваженню підлягає, перш за все, врахування переваг та недоліків вживання аутсорсингу.

Як продемонстрував аналіз літературних джерел до головних переваг аутсорсингу, відповідно до управління фінансовою стабільністю суб'єкта господарювання, доцільно віднести [11, 12, 13, 14, 15]:

- здатність перспективи зосередження на ключових напрямках ведення господарської діяльності суб'єкта господарювання. З точки зору управління фінансовою стабільністю це означає зосередження уваги на основних аспектах формування, розподілу та використання існуючих фінансових ресурсів та їх запозичення в разі потреби;

- можливість доступу до ресурсної бази, якої немає у розпорядженні суб'єкта господарювання, що з погляду управління фінансовою стабільністю надає можливість зосередити увагу на поточній та перспективній фінансовій стійкості;

- здатність мінімізації можливих ризиків залучення додаткових ресурсів, що безпосередньо позначається на визначенні рівня показників фінансової стабільності. Виразенням такої переваги аутсорсингу можна вважати зміну функції управління фінансовою стабільністю суб'єкта господарювання в позитивному значенні внаслідок неповної передачі фінансового обслуговування ресурсу з зовнішніх джерел, де можливо виділення обліку та ведення такого обслуговування, а також обробку трансакцій;

- можливість зменшення витрат суб'єкта господарювання, що пов'язані з залученням та обслуговуванням фінансових ресурсів із зовнішніх джерел, чи, зокрема, управління фінансовими та грошовими потоками суб'єкта господарювання, що теж безпосередньо має вплив на рівень визначення фінансової стабільності суб'єкта господарювання, а тоді поширює фронт впливу таких функцій відповідно до управління, ототожнюючи з організацією та плануванням. Виявленням такого впливу можливо вважати зменшення небезпек та затрат стосовно залучення ресурсів із зовнішніх джерел.

Що стосується недоліків впровадження аутсорсингу з боку управління фінансовою стабільністю суб'єкта господарювання, то такий недолік, передусім, стосується неможливості допущення перевищення вартості послуг аутсорсингу порівнюючи із вартістю, окремо щодо залучення, а потім й обслу-



говування додаткових ресурсів із зовнішніх джерел. Тому в цьому контексті потрібно надавати перевагу співвідношенню вартості таких послуг відповідно до ризику їх одержання. Тобто головним питанням такого розгляду дозволено вважати визначення оцінки стосовно співставлення вартості різноманітних послуг, враховуючи аутсорсинг або ж ні, а також обґрунтування процедури впровадження аутсорсингу в процес управління фінансовою стабільністю суб'єкта господарювання.

Не менш визначним питанням стосовно запровадження аутсорсингу може бути й поодинокі втрата контрольної функції управління фінансовою стабільністю суб'єкта господарювання. Та це також наголошує на важливості розгляду процедури впровадження аутсорсингу в управлінні фінансовою стабільністю, де основною ознакою стає важливим дотримання вимог стосовно контрольної функції відміченого управління.

Утім, як і аналіз оцінок вартості аутсорсингу, так й обґрунтування процедури його запровадження не може бути проведений без з'ясування сутнісного розуміння поняття «аутсорсинг». Тому, подальший аналіз теоретичних основ управління фінансовою стабільністю суб'єкта господарювання пов'язаний із розглядом теоретичних узагальнень поняття «аутсорсинг», бо зі сказаного вище бачимо, що саме теоретична основа є базисом розробки та запровадження практичних напрацювань відносно реалізації нових рішень у діяльності суб'єкта господарювання. Основою проведення такого розгляду є та наявна множина визначень поняття «аутсорсинг», яку можна зустріти у працях науковців та яка відповідає розкриттю різноманітних аспектів діяльності суб'єкта господарювання, що й відзначається у таких дослідженнях.

У більш широкому розумінні аутсорсинг означає передачу неосновних функцій або ж бізнес-процесів певного суб'єкта господарювання і усіх пов'язаних з ними активів в управління професійному підряднику (аутсорсеру) [16].

Зокрема, як приклад такого визначення аутсорсингу можна розглядати дослідження Б. А. Анікіна та Т. А. Родкіної, які наголошують, що аутсорсинг як виконання окремих функцій або бізнес-процесів сторонньою організацією [17], або З. Айвазяна, який надає характеристику аутсорсингу як процесу передавання допоміжних функцій іншій організації, яка спеціалізується в певній галузі [18]. Такої ж думки стосовно визначення аутсорсингу дотримуються С. О. Календжян [19] та Дж. Б. Хейвуд [20].

Таким чином, доречно стверджувати, що основоположне змістовне поняття аутсорсингу полягає в процесі передачі функцій або бізнес-процесів від одного суб'єкта господарювання іншому, що й підкреслюється у роботах відповідних дослідників. При цьому передача цих функцій або бізнес-процесів відбувається відповідно до виділення функціональних напрямів діяльності суб'єкта господарювання, що, в свою чергу, може встановлювати і окремі напрями ведення аутсорсингу. До цих напрямів ведення аутсорсингу, посилаючись, наприклад, на дослідження Є. М. Куцина [21], В. Кур'яновича [22], І. Рогової [23] та інших авторів, можна зарахувати:

- аутсорсинг в сфері виробництва;
- аутсорсинг персоналу;
- аутсорсинг в сфері інформаційних технологій;
- аутсорсинг фінансових функцій.



Отже, зазначене вище дає можливість говорити про функціональний підхід при наданні визначення поняттю «аутсорсинг», де здебільшого підкреслюється передача функцій або бізнес-процесів певного суб'єкта господарювання іншому суб'єкту господарювання.

Водночас з цим, розглядаючи окремі поняття «аутсорсинг», які предствлені у роботах науковців, можна відзначити й інші підходи щодо цього визначення.

Прикладом може слугувати визначення, представлене Н. М. Шмиголь, в якому аутсорсинг розглядається як метод оптимізації діяльності суб'єкта, господарювання [15]. Так, у цьому випадку аутсорсинг вже відзначається в якості дійового інструментарію, що здатен підвищити ефективність діяльності суб'єкта господарювання. Знов-таки більш ґрунтовно це відображається у роботі О. Зозульова та О. Микало, які стверджують, що аутсорсинг є інструментом підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств [24].

В якості інструментарію функціонування суб'єкта господарювання розкриває аутсорсинг й І. Є. Матвій, який говорить, що аутсорсинг — це спосіб ефективного функціонування підприємства за рахунок зосередження діяльності на головному напрямі [25]. Тому, можна зауважити, що вказані дослідники розкривають аутсорсинг з погляду окремого інструментарію управління діяльністю суб'єкта господарювання, виділяючи саме складову такого управління. Відтак це слугує підґрунтям того, що аутсорсинг доречно розглядати в якості однієї з основних форм саме реалізації управління фінансовою стабільністю суб'єкта господарювання.

Поруч з цим, зокрема В. В. Висоцький, асоціює аутсорсинг з технологією менеджменту безпеки підприємства, говорячи при цьому про так званий управлінський підхід щодо визначення суті та змісту аутсорсингу [26]. Інакше кажучи, В. В. Висоцький досліджує поняття «аутсорсинг», дотримуючись позиції управління суб'єктом господарювання, виділяючи одну з ознак такого управління, що, в свою чергу, дозволяє здобути ефективно застосування аутсорсингу. Такий підхід відносно розкриття суті та змісту аутсорсингу можна відокремити й в інших існуючих дослідженнях науковців [27, 28, 29, 30]. Наприклад, І. Я. Максименко визначає аутсорсинг з позицій досягнення загальної ефективності управління суб'єктом господарювання, зауважуючи, що аутсорсинг — це стратегія, яка спрямована на отримання прибутку та конкурентоспроможності [27]. Водночас з цим М. А. Бабій аналізує аутсорсинг як загальну концепцію управління бізнесом [28].

Про аутсорсинг, який є інструментом управління діяльністю суб'єкта господарювання, говорить у власному дослідженні й А. Г. Загородній, концентруючи увагу, зокрема, на впливі аутсорсингу на розмір витрат суб'єкта господарювання [9]. Тож, спираючись на зазначене, можна дійти висновку, що аутсорсинг, використовуючи управлінський підхід до розкриття його суті, відзначається:

- припускаючись загальної концепції ефективного управління суб'єктом господарювання (концепція, стратегія, технологія);

- на основі виділення однієї зі складових в управлінні діяльністю суб'єкта господарювання (отримання прибутку, мінімізація втрат, досягнення конкурентоспроможності);

- на підставі вивчення аутсорсингу в якості окремого інструментарію управління суб'єктом господарювання (інструмент, спосіб, метод, технологія).



Одночасно з цим можна виокремити й третій підхід відносно розкриття суті поняття «аутсорсинг», який може зустрітися у науковій літературі. Сутність цього підходу відзначається, передусім, історичними аспектами використання аутсорсингу та його видів, що стосується безпосередньо розвитку конкуренції, концентрації, кооперації та глобалізації ведення господарської діяльності різноманітними суб'єктами господарювання [19, 20, 24]. Тобто це характеризує саме операційний підхід у дефініції поняття «аутсорсинг», котрий дозволяє визначити взаємодію між різними суб'єктами господарювання під час передачі функцій або бізнес-процесів від одного суб'єкта господарювання до іншого. Наприклад, з точки зору вживання аутсорсингу в якості форми реалізації управління фінансовою стабільністю суб'єкта господарювання зазначений підхід відносно його з'ясування допускає поширити врахування розгляду організаційної функції управління, а саме досягти прийнятної фінансової стабільності суб'єкта господарювання.

Як приклад, аутсорсинг можна розглядати на підставі операційного підходу та можна продемонструвати його узагальнення згідно з дослідженням І. Є. Матвія, який аргументує, що аутсорсинг — це спосіб вдосконалення виробничих відносин між підприємствами в умовах ринку [25], або І. Я. Максименка, який зауважує, що аутсорсинг — це один із сучасних видів виробничої кооперації [27].

Також доцільно наголосити, що розкриття сутності аутсорсингу окремі науковці визначають, виходячи з різноманітних підходів стосовно його узагальнення. І цей процес є цілком логічним, бо складність аутсорсингу не допускає розкриття сутності такого поняття цілком, виходячи тільки з одного підходу відносно його визначення. А це також змушує до обговорення інших підходів у формулюванні поняття «аутсорсинг», серед яких, наприклад, О. Зозульов та О. Микало підкреслюють інструментальний, операційний та стратегічний підходи [24, 31].

Проте, постає питання щодо доцільності та ґрунтовності. Звичайно, що доцільність обговорення того або іншого підходу цілком визначається існуючими завданнями конкретного дослідження, втім ґрунтовність має бути помітною та, щонайменше, характеризувати взаємозв'язок між різноманітними підходами відносно розкриття того чи іншого поняття. Це ж цілком стосується узагальнення аутсорсингу щодо операційного, інструментального та стратегічного підходів. Якщо ж більш детально досліджувати операційний, інструментальний та стратегічний підходи при узагальненні аутсорсингу, то можна виділити, що:

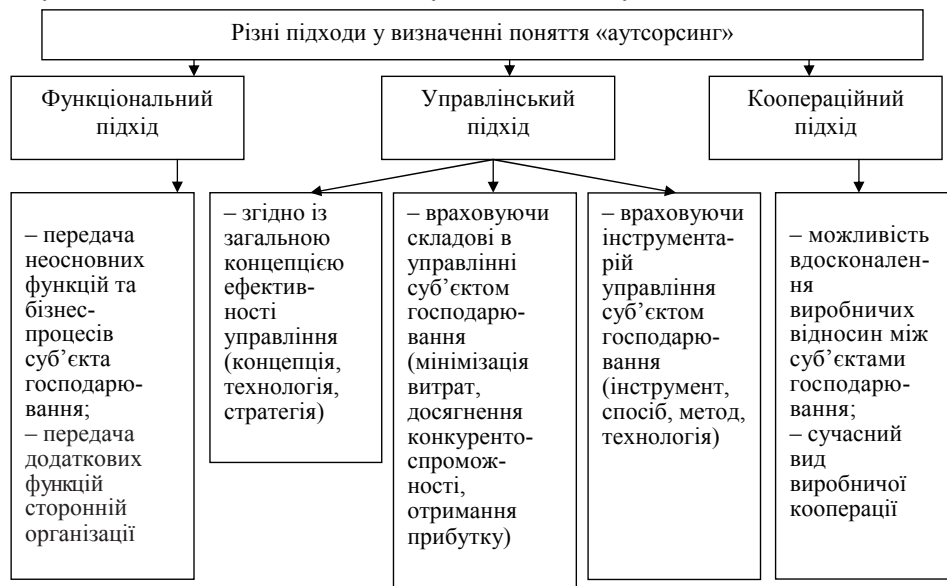
- інструментальний підхід є складовою більш розповсюдженого управлінського підходу відносно визначення поняття «аутсорсинг». Це, наприклад, виникає з самого поняття аутсорсингу за інструментальним підходом, котрий розглядає це поняття в якості інструменту збільшення конкурентоспроможності суб'єкта господарювання за рахунок концентрації на головних, орієнтуючись на ринкові умови, для суб'єкта господарювання функціях, компетенціях та бізнес-процесах [31]. Тобто, як бачимо, аутсорсинг розглядається, передусім, в якості інструменту збільшення конкурентоспроможності підприємства, що цілком співпадає із поняття управлінського підходу до узагальнення розуміння аутсорсингу;

- стратегічний та операційний підходи теж можна аналізувати в якості складових управлінського підходу стосовно поняття «аутсорсинг», виходя-

чи з розбіжних часових горизонтів та певних функцій управління діяльністю суб'єкта господарювання, що і підкреслюється авторами дослідження [24].

Тому, підсумовуючи множину наявних визначень та підходів відносно розкриття суті та змісту поняття «аутсорсинг», зазначаємо, що існує можливість подання відповідно до рис. 14.4 (запропоновано на підставі проведеного аналізу).

Розглядаючи основоположні напрями щодо визначення аутсорсингу в межах різноманітних підходів стосовно узагальнення його суті та змісту, маємо можливість констатувати, що функціональний підхід більш за все характеризує сутнісне розуміння аутсорсингу, а управлінський та коопераційний підходи надають більш змістовне розуміння аутсорсингу. Взагалі, представлені підходи стосовно встановлення сутнісного розуміння поняття «аутсорсинг» повністю ототожнюються із перспективою використання аутсорсингу в якості форми реалізації управління фінансовою стабільністю суб'єкта господарювання, оскільки в межах таких підходів підкреслюються та збільшуються можливості у виконанні різноманітних функцій такого управління.



**Рис. 14.4.** Основні підходи у визначенні поняття «аутсорсинг» відносно розкриття його сутнісного розуміння

Наприклад, з точки зору:

– функціонального підходу збільшується можливість запровадження функції планування під час управління фінансовою стабільністю суб'єкта господарювання, чому сприяє, зокрема, передача в управління такого напрямку функціонування суб'єкта господарювання виробничої сфери діяльності, як формування додаткових фінансових активів, що залучені з зовнішніх джерел;

– коопераційного підходу, як було продемонстровано вище, виникає перспектива більш широкого використання функції організації в управлінні фінансовою стабільністю суб'єкта господарювання. Доцільність такого висновку заснована на можливості проведення процедури структурування економічних відносин, що виникають між різними суб'єктами господарювання, що, у свою чергу, впливає із сутнісного розуміння аутсорсингу згідно з коопераційним підходом.





Одночасно з цим управлінський підхід відносно сутнісного розуміння поняття «аутсорсинг» може загалом аналізуватися в якості каталізатора головних функцій управління фінансовою стабільністю суб'єкта господарювання. Таке твердження засновано на порівняльному аналізі основоположних аспектів управлінського підходу до визначення аутсорсингу (рис. 14.4) та основних функцій управління фінансовою стабільністю суб'єкта господарювання.

Проте, проведений аналіз стосовно узагальнення різноманітних підходів із визначення поняття «аутсорсинг» дає змогу відокремити й чіткі недоліки у формулюванні досліджуваного поняття, які перешкоджають більш повному розкриттю аутсорсингу, який виступає в якості однієї з форм реалізації управління фінансовою стабільністю суб'єкта господарювання. До таких недоліків слід віднести:

- наявність недостатнього врахування основних підходів відносно визначення поняття «аутсорсинг», які є взаємозалежними із ототожненням застосування аутсорсингу в якості форми реалізації управління фінансовою стабільністю суб'єкта господарювання;

- практична відсутність у визначеннях поняття «аутсорсинг» взаємозв'язку між суб'єктами господарювання різноманітних секторів економіки, що підкреслює розвиток економічних відносин у теперішніх умовах ринкової взаємодії між суб'єктами господарювання та є провідним з точки зору управління їх фінансовою стабільністю;

- недовраховання процесу, спрямованого на удосконалення розвитку економічних відносин, що виникають між різними суб'єктами господарювання внаслідок передачі окремих функцій або бізнес-процесів іншому суб'єкту господарювання у визначенні аутсорсингу.

З метою усунення наведених недоліків, передусім, необхідно довести пріоритетність зазначених вище підходів щодо визначення поняття «аутсорсинг» з погляду визначення його як однієї з форм реалізації управління фінансовою стабільністю суб'єкта господарювання. Встановлення такої пріоритетності доцільно розпочати з розкриття терміну «outsourcing», котрий походить від англійського «outside resource using», що означає використання зовнішніх ресурсів [16, 19, 20, 31].

Водночас, узагальнення суті та змісту аутсорсингу об'єктивно потребує розгляду умов співпраці між різними суб'єктами господарювання, що також підтверджують історичні аспекти розвитку аутсорсингу. Відтак передача функцій або бізнес — процесів від одного суб'єкта господарювання іншому передбачає їх взаємодію між собою. Це також передбачає й розгляд аутсорсингу в межах управлінського підходу, оскільки досягнення стратегічного розвитку, конкурентоспроможності, оптимізації різновидів його діяльності не може бути без врахування взаємодії між різними суб'єктами господарювання. Враховуюче це, ключовим питанням у цій взаємодії є фінансові аспекти, бо аутсорсинг передбачає передачу основних та допоміжних функцій іншому суб'єкту господарювання, метою якого є оптимізація власних витрат та досягнення припустимого рівня прибутку, що і визначає стабільність та стійкість функціонування суб'єкта господарювання, яке є обов'язковим у процесі досягнення фінансово-економічної безпеки в цілому.





Одночасно з цим у теперішніх умовах ведення господарської діяльності на перший план виходять питання фінансового забезпечення діяльності суб'єкта господарювання, що обумовлені існуючими змінами на фінансових ринках, циклічністю економічного розвитку, постійними коливаннями між попитом та пропозицією на продукцію тощо. Це дає змогу стверджувати, що аутсорсинг — це більше передача не допоміжних функцій та бізнес-процесів, а передача непрофільних або таких функцій та бізнес-процесів, що стримують діяльність та розвиток певного суб'єкта господарювання, іншому суб'єкту господарювання. Тобто питання взаємодії між суб'єктами господарювання реального та фінансового секторів економіки постають основоположними при розгляді різноманітних аспектів ведення аутсорсингу відносно досягнення фінансової стабільності суб'єкта господарювання як основи досягнення прийнятного рівня фінансово-економічної безпеки. Виходячи з цього, в якості основного підходу при розгляді аутсорсингу, доречно спиратися на коопераційний підхід, що дає можливість надати уточнення поняття «аутсорсинг» з погляду розкриття певного взаємозв'язку між суб'єктами господарювання реального та фінансового секторів економіки таким способом: таким чином аутсорсинг — це передусім процес відокремлення та передачі функцій та бізнес-процесів (таких, що стримують діяльність та розвиток певного суб'єкта господарювання) іншому суб'єкту господарювання, спрямований на розвинення фінансових відносин, виникаючих внаслідок передачі вище зазначених функцій та бізнес-процесів з метою досягнення фінансової стабільності функціонування та розвитку суб'єктів господарювання за рахунок вдосконалення управління їх діяльністю, тим самим досягнення фінансово-економічної безпеки.

Отже, у представленому уточненні виділено взаємозв'язок між різними підходами відносно визначення поняття «аутсорсинг», представлено важливість взаємодії суб'єктів господарювання в ринкових умовах, де основними є фінансові питання та більшою мірою враховано сутнісне розуміння аутсорсингу як процесу, що спрямований на розвинення економічних відносин та який відокремлює таке поняття у загальній структурі економічних понять, термінів та категорій.

## ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ XIV

---

Таким чином, авторами наведено формалізоване узагальнення фінансової стабільності суб'єкта господарювання. На основі врахування динаміки досліджуваного показника діяльності суб'єкта господарювання в часі, як способу узагальнення поняття фінансової стабільності, визначено різновиди такої стабільності. Це дозволяє проводити розширене відстеження за функціонуванням суб'єкта господарювання.

Авторами проведено аналіз форм реалізації управління фінансовою стабільністю суб'єктів господарювання з метою розвитку фінансового потенціалу суб'єкта господарювання для подальшого досягнення фінансово-економічної безпеки. Було розглянуто різні форми реалізації управління фінансовою стабільністю суб'єктів господарювання із застосуванням внутрішніх та зовнішніх важелів здійснення відповідного процесу. Було визначено недоліки застосування таких форм реалізації, як самофінансування, інвестування та кредит, які полягають, перш за все, частіше в недостатності власних грошових



коштів та загрозою виникнення ризиків, пов'язаних із зовнішніми коливаннями та економічними збуреннями в цілому. Тому, в цьому випадку фінансова стабільність як індикатор фінансової безпеки являє собою фактор виникнення додаткових ризиків. Авторами обрано аутсорсинг в якості ключової форми ефективного управління фінансовою стабільністю суб'єктів господарювання. Розкрито економічну змістовність та сутність аутсорсингу з урахуванням розгляду його недоліків і переваг та запропоновано авторське уточнення поняття «аутсорсинг», відмінністю якого є врахування спрямованості такого процесу на вдосконалення управління фінансовою стабільністю. В нашому випадку аутсорсинг розглядається як процес відокремлення та передачі непрофільних, що стримують розвиток, або ж у деяких випадках і основних функцій та бізнес-процесів іншому суб'єкту господарювання з метою мінімізації фінансових ризиків, досягнення конкурентноспроможності та отримання прибутку. Все це виконується за допомогою удосконалення управління в цілому, доступу до ресурсів, яких немає в розпорядженні суб'єктів господарювання та можливості зосередження безпосередньо на управлінні грошовими потоками суб'єкта господарювання, що в подальшому дасть змогу досягти розвитку фінансового потенціалу суб'єкта господарювання, як основу досягнення ним фінансово-економічної безпеки.

## ЛІТЕРАТУРА ДО РОЗДІЛУ XIV

1. Азаренкова Г. М. Фінансова стабільність розвитку банків: аналіз та перспективи : монографія / Г. М. Азаренкова, О. Г. Головка, В. В. Смирнов. — К. : УБС НБУ, 2011. — 218 с.
2. Барановський О. І. Стійкість банківської системи України / О. І. Барановський // Фінанси України. — 2007. — № 9. — С. 75–87.
3. Каллаур П. В. Концепт «финансовая стабильность» / П. В. Каллаур // Белорусский экономический журнал. — 2007. — № 1. — С. 25–37.
4. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы / Б. Коласс. — М. : Финансы, ЮНИТИ, 1997. — 576 с.
5. Экономика предприятия / под ред. Ф. К. Беа, Э. Дихтла, М. Швайцера. — М. : ИНФРА-М, 1999. — 928 с.
6. Сно К. К. Управленческая экономика: пер. с англ. / К. К. Сно. — М. : ИНФРА-М, 2000. — 671 с.
7. Крамарева О. М. Оцінка ефективності експорту та імпорту машин і обладнання вітчизняними підприємствами : автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / О. М. Крамарева. — Харків : ХНЕУ, 2005. — 20 с.
8. Загородній А. Г. Аутсорсинг та його вплив на витрати підприємства / А. Г. Загородній // Фінанси України. — 2009. — № 9. — С. 87–97.
9. Гавриленко Т. В. Аутсорсинг як інструмент зниження витрат у системі стратегічного управління / Т. В. Гавриленко // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — № 1. — С. 104–109.
10. Романова А. Н. Целесообразность аутсорсинга на предприятии [Электронный ресурс] / А. Н. Романова, С. А. Студеникина // Справочник экономиста. — 2010. — № 11. — Режим доступа : [http://www.profiz.ru/se/11\\_2010](http://www.profiz.ru/se/11_2010).
11. Пушкин С. Аутсорсинг финансовых функций. Особенности и преимущества [Электронный ресурс] / С. Пушкин, М. Савостьянов // Управление компанией. — 2003. — № 9 (28). — Режим доступа : <http://www.rcb.ru>.



12. Невядомский К. Пути повышения эффективности деятельности финансового департамента с помощью организационных механизмов [Электронный ресурс] / К. Невядомский // — 2010. — № 3. — Режим доступа : <http://www.management.com.ua/finance/fin192.html>.
13. Дементьева Т. А. Аутсорсинг — эффективный инструмент оптимизации бизнеса / Т. А. Дементьева // Вісник економічної науки України. — 2011. — № 1 (19). — С. 44—47.
14. Шмиголь Н. М. Аутсорсинг як метод оптимізації діяльності суб'єкта господарювання / Н. М. Шмиголь // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. — 2010. — № 4. — С. 194—197.
15. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://enbv.narod.ru/text/Econom/ses/index.html>.
16. Логистика : учебное пособие / под ред. Б. А. Аникина, Т. А. Родкиной. — М. : ТК Велби; Проспект, 2008. — 408 с.
17. Айвазян З. Аутсорсинг, или как разместить производство в одной комнате / З. Айвазян // Финансист. — 2005. — № 4. — С. 38—43.
18. Календжян С. О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний : монография / С. О. Календжян. — М. : «Дело», 2003. — 270 с.
19. Хейвуд Дж. Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Дж. Б. Хейвуд. — М. : Изд. дом «Вильямс», 2004. — 176 с.
20. Куцин Є. М. Теоретичні та прикладні аспекти аутсорсингу / Є. М. Куцин // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. — 2011. — № 1. — С. 213—217.
21. Курьянович В. Реструктуризация фирмы и переход на аутсорсинг / В. Курьянович // Антикризисный менеджмент. — 2010. — № 4. — С. 21—26.
22. Роговая И. Антикризисные меры: аутсорсинг персонала / И. Роговая // Менеджер по персоналу. — 2009. — № 5. — С. 36—46.
23. Зозульов О. Аутсорсинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації / О. Зозульов, О. Микало // Економіка України. — 2009. — № 8. — С. 16—24.
24. Матвій І. Є. Аутсорсинг в діяльності промислових підприємств: основні переваги та загрози / І. Є. Матвій // Прометей: регіональний збірник наукових праць з економіки. — Донецьк : ДЕГІ, 2008. — № 1 (25). — С. 184—189.
25. Висоцький В. В. Аутсорсинг як технологія менеджменту інформаційної безпеки підприємства / В. В. Висоцький // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. — 2010. — Т. 3, № 2. — С. 62—64.
26. Максименко І. Я. Аутсорсинг як стратегічний напрям розвитку виробничої кооперації / І. Я. Максименко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. — 2007. — № 6. — С. 96—100.
27. Бабій М. А. Аутсорсинг як нова концепція ведення бізнесу / М. А. Бабій // Зовнішня торгівля: право та економіка. — 2007. — № 6. — С. 53—57.
28. Мельник А. Фінансовий аутсорсинг як технологія управління підприємством / А. Мельник // Механізми реалізації стратегії розвитку національної економіки. — 2011. — Т. 2. — С. 251—252.
29. Осадчук О. В. Аутсорсинг як технологія підвищення ефективності діяльності сучасних організацій / О. В. Осадчук, М. А. Йохна // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. — 2010. — Т. 3, № 3. — С. 119—122.
30. Микало О. І. Підходи до визначення терміна «аутсорсинг» [Електронний ресурс] / О. І. Микало. — Режим доступу : <http://economy.kpi.ua/uk/node/122>.

## РОЗДІЛ XV



# ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТНОГО ІНВЕСТИВАННЯ В УКРАЇНІ

На сучасному етапі розвитку економіки України одним із пріоритетних напрямів державної політики є забезпечення фінансової безпеки. В умовах відкритості вітчизняної економіки та посилення залежності її розвитку від динаміки світової економіки і процесів глобалізації очевидно стає необхідність попередження як зовнішніх, так і внутрішніх загроз.

Під фінансовою безпекою потрібно розуміти такий стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової систем, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання.

Стан фінансової системи значною мірою залежить від гармонійного взаємозв'язку та розвитку всіх її складових. Фінансова система України ще не набула рис, притаманних ринковій економіці, і перебуває в стадії формування. Нині фінансові можливості держави, які залежать від обсягу фінансових ресурсів, залишаються досить обмеженими. До того ж дезорганізація цієї системи, що йде поряд з її криміналізацією, створює значну загрозу економічній безпеці України і може призвести до вкрай негативних наслідків [47].

Темі формування системи фінансової безпеки присвячено праці багатьох вітчизняних і російських вчених, серед яких О. І. Барановський [9], Т. П. Богдан [11], З. С. Вараналій [14], О. С. Власюк [15], В. І. Кириленко [24], О. А. Кириченко, [25], Р. О. Костирко [26], О. К. Малютін [33], В. П. Мартинюк [34], С. М. Марченко [35], О. Л. Мельник [36], А. І. Мярковський [37], А. В. Ставицький [41], А. І. Сухоруков [43], В. В. Томарєва [44], Л. Г. Шемаєва [46], В. Т. Шлемко [47], Ф. О. Ярошенко [48]. У нормативно-правових документах наведено індикатори, критерії, підходи до інтегральної оцінки фінансової безпеки держави як складової економічної безпеки.

Фінансова безпека — складова економічної безпеки, яка характеризує стан захищеності життєво важливих (ключових) інтересів держави, регіонів, підприємницьких структур та громадян у фінансовій сфері від впливу широкого кола негативних чинників (загроз). Основними критеріями фінансової безпеки є достатність фінансових ресурсів, їх збалансованість та ліквідність, які забезпечують існування та розвиток зазначених суб'єктів економічного життя. Сутність фінансової безпеки з точки зору системного підходу полягає в збереженні та укріпленні міжсистемних зв'язків, забезпеченні існування та розвитку кожної підсистеми виходячи з інтересів фінансової системи в цілому.

Фінансову безпеку будь-якої держави визначають такі фактори:

- рівень фінансової незалежності (при цьому велике значення має розмір зовнішньої фінансової допомоги з боку міжнародних фінансових інституцій, економічних угруповань, урядів окремих країн, обсяг іноземних інвестицій у національну економіку);

- характер фінансово-кредитної політики (як внутрішньої, так і зовнішньої), яку проводить держава;

- політичний клімат в країні;

- рівень законодавчого забезпечення функціонування фінансової сфери.

Фінансова безпека держави має як внутрішній, так і зовнішній аспекти. Щодо зовнішнього, то це перш за все фінансовий суверенітет країни, незалежність національної фінансової системи від впливу міжнародних фінансово-кредитних організацій і транснаціонального капіталу. Проте вести мову про абсолютну фінансову незалежність в умовах глобалізації не коректно. Адже на фінансовій безпеці України позначаються процеси фінансової глобалізації, що посилюються у світовому співтоваристві. Відтак проблема фінансової безпеки сьогодні виходить за національні межі. Зростає рівень інтеграції та консолідації фінансових ринків, зростають масштаби мобільності капіталу і посилюється інтенсивність його обігу. Як стверджують фахівці, «у світі сформувалися грандіозні потоки «світових грошей», що не підпорядковуються ні національним урядам, ні будь-яким іншим політичним інституціям. Вони не утворилися як вияв потреб виробництва, торгівлі, інвестування чи споживання. Головним їх джерелом є переважно торгівля грішми». Тому при розробці стратегії фінансової безпеки держави важливо скрупульозно аналізувати і враховувати поточну та ймовірну ситуацію на світових валютних ринках і ринках капіталу.

Безпека внутрішньої фінансової сфери України визначається досконалістю правової, організаційної та інституціональної бази, а також політичною стабільністю, рівнем ризиків ринкової кон'юнктури, масштабами тіньової економіки та рівнем корупції в державі.

Фінансова безпека держави складається з кількох аспектів, а саме: бюджетної, валютної, інфляційної, інвестиційної, кредитної безпеки суб'єктів фінансово-кредитної сфери (рис. 15.1).

У створенні системи фінансової безпеки держави важливу роль відіграє впровадження низки документів:

- указу Президента України «Про Стратегію національної безпеки України» [5], який містить аналіз пріоритетів, загроз безпеці та політичні рекомендації;



— наказу Міністерства економіки України «Про методику розрахунку рівня економічної безпеки України»[6], де визначено перелік основних індикаторів стану економічної безпеки України, їхні оптимальні, порогові та граничні значення, а також методи розрахунку інтегрального індексу економічної безпеки та ін.

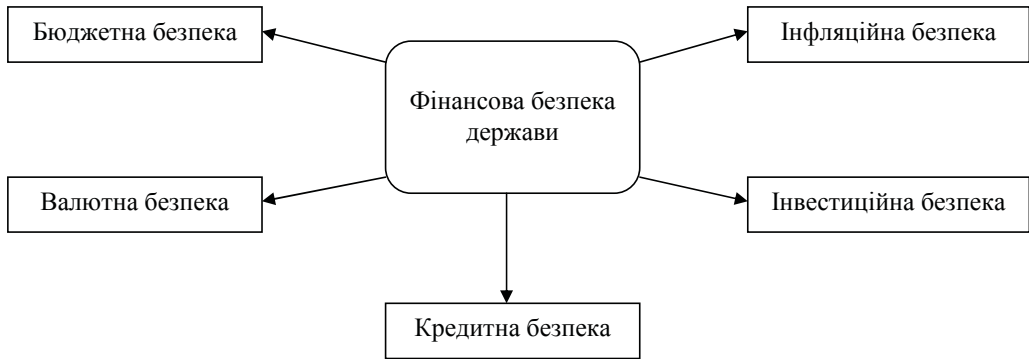


Рис. 15.1. Складові фінансової безпеки держави

З прийняттям 1 липня 2010 р. Закону України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» [2] виникла необхідність приведення у відповідність із ним усіх наявних стратегічних документів у безпековій сфері. Для виконання цього завдання здійснюється оновлення і доповнення законодавчої та нормативної бази, зокрема розроблено:

— нову редакцію Стратегії національної безпеки України[8], де визначено загальні принципи, пріоритетні цілі, завдання і механізми захисту інтересів держави від зовнішніх і внутрішніх загроз;

— рішення Ради національної безпеки і оборони України «Про виклики та загрози національній безпеці України у 2011 році» [7], де одним з першочергових завдань формування довгострокової стратегії розвитку держави визначено розроблення концепції забезпечення національної безпеки України у фінансовій сфері та створення Державного банку реконструкції і розвитку з метою фінансової підтримки вітчизняних підприємств.

Проте засоби і методи забезпечення економічної й фінансової безпеки держави, які застосовуються на нинішньому етапі законодавчими і виконавчими органами України, недостатні. Про це свідчать показники фінансової безпеки за 2005 – 2012 рр., наведені в табл. 15.1. Незважаючи на дефляцію цін 0,2 % в 2012 р., залишається низка проблем – дефіцит бюджету до ВВП більший за 3 %. У структурі боргу переважає зовнішній борг (52,3 %), що становить істотну загрозу економіці країни. Частка грошової маси у ВВП (коефіцієнт монетизації) сягнула 54,9 % при встановленому пороговому значенні 50 %. Вартість банківських кредитів значно перевищує граничне значення в 5 % і сягає 18,4 %. Це призводить до зниження доступності та привабливості кредитів для позичальників і гальмує розвиток економіки. Показник фінансування імпорту майбутнього періоду за рахунок міжнародних резервів Національного

банку України (НБУ) в грудні 2012 р. опустився нижче критичного рівня (3 місяці) і склав 2,8 місяці.

Таблиця 15.1

**Показники стану фінансової безпеки України у 2005–2012 рр.**

Показник	Порогове значення	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Дефіцит/Профіцит державного бюджету, % ВВП	<3	– 1,8	– 0,7	– 1,4	– 1,3	– 3,9	– 5,9	– 1,8	– 3,8
Внутрішній борг, % ВВП	<30	4,5	3,08	2,63	4,7	10	13	12,3	13,5
Зовнішній борг, % ВВП	<30	13,9	9,2	9,7	9,1	13,2	16,9	14,9	14,8
Рівень інфляції, %	<7	10,3	11,6	16,6	23	12,3	9,1	4,6	-0,2
Рівень монетизації (відношення грошової маси до ВВП), %	<50	45,7	47,97	32	38,2	47	56,9	52,2	54,9
Вартість банківських кредитів, відсотки річні	<5	14,6	13	14,4	15,9	17	14	15,3	18,4
Міжнародні резерви НБУ, місяці імпорту майбутнього періоду	>3	4,5	3,7	3,8	6,7	4,9	5	3,6	2,8

Однією з найважливіших складових державного забезпечення економічної безпеки сьогодні є інвестиційна політика. Її характер зумовлений впливом таких чинників: станом основних виробничих фондів і ефективністю їх використання; ступенем розвитку форм власності та рівнем централізації управління; типом відтворення; рівнем науково-технічного прогресу; структурою суспільного виробництва та завданнями щодо її зміни [24, с. 11].

Інвестиційна складова — це особлива підсистема економічної безпеки, що створює передумови для найкращого використання соціально-економічних відносин у розвитку та науково-технічному відновленні продуктивних сил суспільства через активну інвестиційну діяльність.

Показники інвестиційної складової економічної безпеки — це темпи зростання валових інвестицій та ефективність їх використання. Якщо дані показники вищі, ніж у середньому по країні, можна говорити про сприятливі умови для інвестиційної діяльності в країні або даному регіоні і про достатній рівень економічної безпеки [25, с. 207]. Оцінка загроз повинна бути побудована на підставі руху інвестиційної системи, тобто представляти функціонал, тому що саме зміна стану реального сектору економіки свідчить про наближення або віддалення від небезпечного порогу, перевищення якого призводить до втрати безпеки.

Одним з перших спробував сформулювати систему індикаторів для кількісної та якісної оцінки інвестиційної безпеки держави О. І. Барановський [9, с. 60–62]. У першу чергу до цих індикаторів він відніс обсяг інвестицій до ВВП (порогове значення 25 %) та обсяг прямих іноземних інвестицій (порогове значення не менше 5 %). Своєрідними індикаторами запропоновано використовувати.

— конкретне значення частки України у світовому обсязі прямих іноземних інвестицій;





- обсяг інвестицій, що прогнозується за рахунок усіх джерел фінансування;
- мінімальні обсяги державних інвестицій, які повинні визначатись у відсотках до ВВП;
- частку іноземних інвестицій у загальному обсязі інвестицій країни;
- величину іноземних інвестицій на душу населення;
- співвідношення прямих і портфельних інвестицій;
- ступінь покриття потреби держави (регіону) в інвестиційних ресурсах грошовою масою,
- частка бюджетних коштів у вартості інвестиційного проекту (порогові значення 35 — 40 %).

З погляду загальної достатності інвестицій, найбільш важливий показник — частка нагромадження у ВВП. Норма нагромадження — зведений макроекономічний індикатор, що відображає підсумковий баланс дії всіх економічних, правових, інституційних та інших факторів, що регулюють обсяг і структуру інвестиційної діяльності. Відповідно до методики розрахунку рівня економічної безпеки України мінімальне граничне значення валових інвестицій — 25 % [43, с. 42 — 44].

Так, у 2010 р. показник співвідношення інвестицій в основний капітал до ВВП по Україні становив 13,77 %, у 2011 р. — 14,08 %, а у 2012 р. згідно з очікуваними показниками він має становити 13,92 % (табл. 15.2).

За даними проведених розрахунків можна зробити висновок, що рівень інвестиційної безпеки є критичним для України, оскільки становить на 10,92 % менше за порогові значення. Це свідчить про дуже низький рівень інвестиційної активності в Україні, що, в свою чергу, гальмує розвиток економіки країни в цілому. У такому випадку порушується нормальний процес відтворення основного капіталу як фундаменту постійної модернізації та конкурентоспроможності економіки.

У сучасних умовах власні кошти підприємств та організацій займають значну частку у фінансуванні капітальних інвестицій. Недоліки використання тільки власного капіталу (обмеженість залучених коштів при необхідності розширення масштабів інвестиційної діяльності, більш висока вартість власного капіталу порівняно з альтернативними позичковими джерелами) обумовлюють необхідність ефективного поєднання різних джерел фінансування інвестиційних процесів, як приватного, так і державного бюджетного фінансування.

Питанням удосконалення механізмів інвестування та державного інвестування присвячено багато наукових досліджень В. Й. Башко [10], Л. М. Борщ [12], Д. В. Ванькович [13], М. І. Диба [17], Л. І. Дмитренко [18], Я. Я. Дяченко [19], І. В. Запатрина [20], Т. Г. Затонацька [21 — 22], В. Г. Кабанов [23], О. С. Коцюба [27], М. І. Крупка [28 — 29], Л. В. Лисяк [30], І. О. Луніна [31 — 32], К. В. Паливода [38], Ю. Д. Радіонов [39], О. Д. Рожко [40], В. М. Федосов [45]. Водночас існують серйозні проблеми в цій сфері, наявність яких свідчить про необхідність удосконалення механізмів державного інвестування.

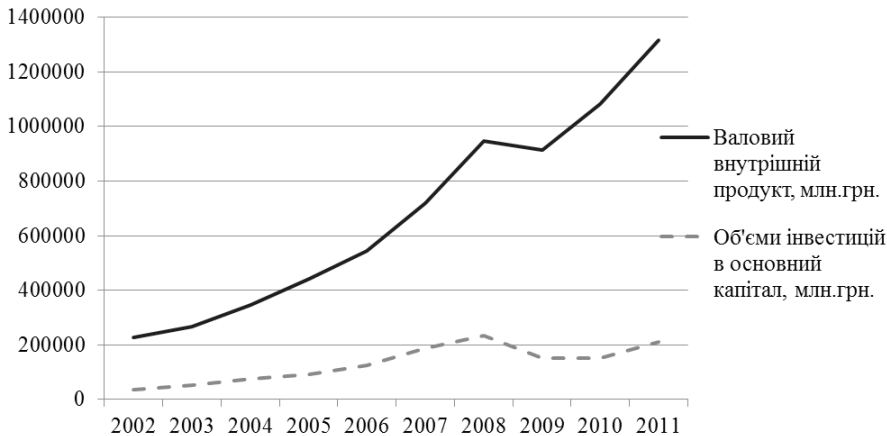
Таблиця 15.2

**Частка інвестицій у ВВП України за 2010–2012 роки [42]**

Регіон	Частка інвестицій в основний капітал у ВВП, %			Відхилення від попереднього р.	
	2010	2011	2012	2011	2012
АРК	0,61949	0,6739	0,71924	0,04534	0,04534
Вінницька область	0,34298	0,32533	0,31013	– 0,0152	– 0,0152
Волинська область	0,15897	0,18745	0,17288	– 0,0146	– 0,0146
Дніпропетровська область	1,14832	1,27033	1,2867	0,01637	0,01637
Донецька область	1,01155	1,44074	1,46486	0,02412	0,02412
Житомирська область	0,27582	0,24012	0,22435	– 0,0158	– 0,0158
Закарпатська область	0,19825	0,17428	0,16496	– 0,0093	– 0,0093
Запорізька область	0,67024	0,59644	0,56087	– 0,0356	– 0,0356
Івано-Франківська область	0,3894	0,39064	0,39134	0,0007	0,0007
Київська область	1,02892	0,99535	0,95678	– 0,0386	– 0,0386
Кіровоградська область	0,22293	0,22474	0,22723	0,00249	0,00249
Луганська область	0,42987	0,50349	0,52128	0,01779	0,01779
Львівська область	0,73642	0,79022	0,85182	0,0616	0,0616
Миколаївська область	0,34491	0,32254	0,30581	– 0,0167	– 0,0167
Одеська область	0,73167	0,67002	0,59914	– 0,0709	– 0,0709
Полтавська область	0,66846	0,6584	0,64335	– 0,0151	– 0,0151
Рівненська область	0,21161	0,20992	0,21313	0,00322	0,00322
Сумська область	0,20307	0,17648	0,15545	– 0,021	– 0,021
Тернопільська область	0,19271	0,1859	0,17816	– 0,0077	– 0,0077
Харківська область	0,66704	0,61363	0,59155	– 0,0221	– 0,0221
Херсонська область	0,15383	0,17399	0,19861	0,02462	0,02462
Хмельницька область	0,26605	0,2471	0,22897	– 0,0181	– 0,0181
Черкаська область	0,25556	0,24562	0,25041	0,0048	0,0048
Чернівецька область	0,16602	0,14984	0,13677	– 0,0131	– 0,0131
Чернігівська область	0,16044	0,17041	0,18476	0,01435	0,01435
м. Київ	2,35899	2,31015	2,26348	– 0,0467	– 0,0467
м. Севастополь	0,15103	0,13126	0,11584	– 0,0154	– 0,0154
Україна разом	13,7645	14,0783	13,9179	– 0,1604	– 0,1604

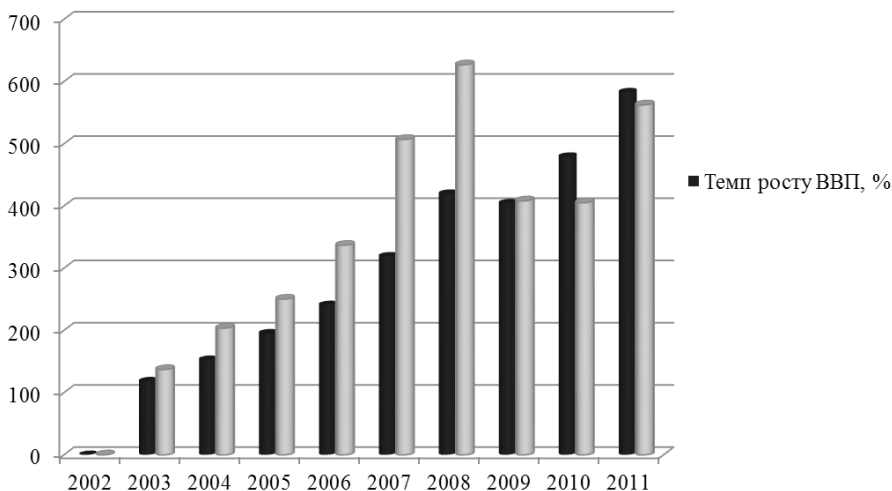
В Україні політика управління інвестиціями є дуже важливою. Адже в 2009 р. спостерігається спад обсягів капітальних інвестицій. У 2009 р. капітальні інвестиції в основний капітал склали 151777 млн грн, що значно менше обсягу інвестицій в 2008 р. (233081 млн грн) Тенденції розвитку економіки України

останніх років дають підстави говорити про початок подолання кризових явищ як в економіці в цілому, так і в інвестиційній сфері. Так, починаючи з 2002 р., спостерігалася позитивна динаміка зростання внутрішнього валового продукту й інвестицій в основний капітал, і тільки в 2009 р. обидва показники зменшилися, а в 2010 – 2011 рр. різке зростання (рис. 15.2).



**Рис. 15.2. Динаміка валового внутрішнього продукту та інвестицій в основний капітал за 2002–2011 рр. в Україні [42]**

При цьому базисні (основні дані – 2002 р.) темпи зростання інвестицій випереджають динаміку темпів ВВП з 2003 по 2009 рр. у 2010 та 2011 рр. темпи росту ВВП випередили темпи росту інвестицій в основний капітал (рис. 15.3).



**Рис. 15.3. Темпи росту ВВП та інвестицій в основний капітал в Україні [42]**

Під інвестиціями необхідно розуміти ті економічні ресурси та нематеріальні цінності, що вкладаються в капітал (фізичний або людський) або направляються на розширення чи модернізацію виробничого апарату з метою збільшення вкладених коштів, отримання прибутку або соціального ефекту.

Найчастіше джерела фінансування інвестиційних проектів поділяють на бюджетні та позабюджетні. До бюджетних відносять кошти держави та кошти місцевих бюджетів. Позабюджетні складаються з власних джерел, кредитування капітальних вкладень, інвестиційного податкового кредиту, лізингового, форфейтингового, проектного і венчурного фінансування та ін. [3].

На даний час держава не може забезпечити всі інвестиційні процеси засобами. У 2011 р. тільки 11 % проектів було забезпечено державними коштами (рис. 15.4). Підприємству для розвитку, використання інвестиційних проектів потрібні гроші, тому вони і змушені шукати найбільш привабливі для себе джерела позабюджетного фінансування.

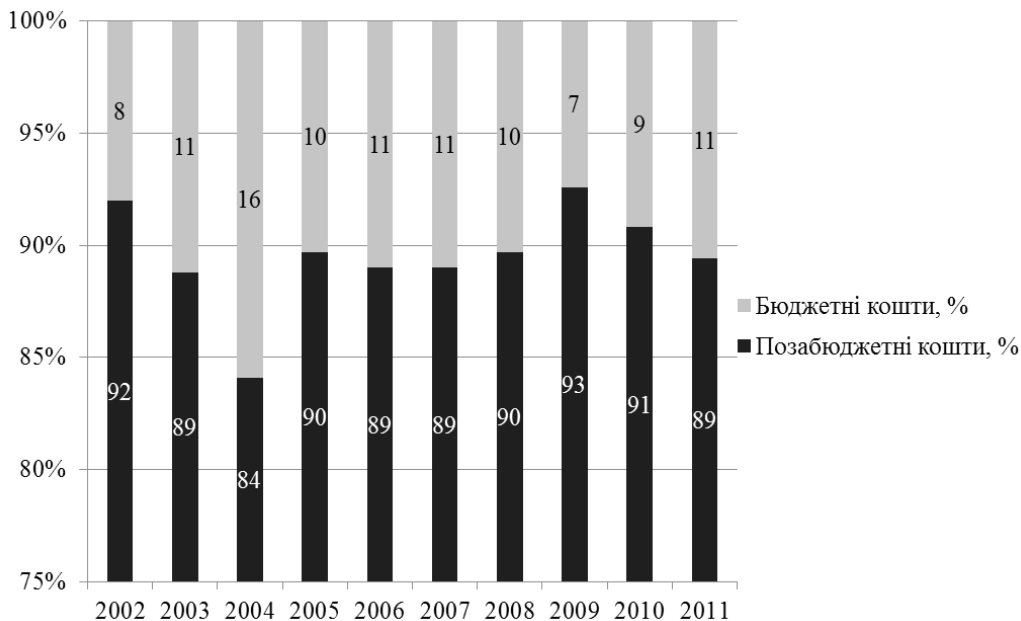


Рис. 15.4. Розподіл інвестицій в основний капітал на бюджетні та позабюджетні за період 2002–2011 рр. в Україні [42]

Це підтверджує правомірність такого висновку. Забезпечити сталий економічний розвиток країни неможливо без проведення активної інвестиційної політики. Ресурсне забезпечення інвестиційних процесів — це ключова проблема кожної країни, яка вибрала для себе інвестиційно-інноваційний шлях розвитку.

Розглядаючи сучасний стан державної інвестиційної діяльності, яка здійснюється за рахунок бюджетних інвестицій, слід звернути увагу на існуючий нормативно-правовий механізм [21, с. 47]. До основних законів України, які визначають і регламентують інвестиційну діяльність в Україні, належить Закон України «Про інвестиційну діяльність» [3], в якому подано загальне визначення інвестицій та основні положення щодо інвестиційної діяльності в Україні, але, на жаль, бюджетні (державні) інвестиції окремо не визначені. У ст. 2 говориться, що інвестиційна діяльність здійснюється на основі державного інвестування, здійснюваного органами влади і управління України, АР Крим,



місцевих Рад народних депутатів за рахунок коштів бюджетів, позабюджетних фондів і позичкових коштів, а також державними підприємствами та установами за рахунок власних і позичкових коштів.

Державне регулювання інвестиційної діяльності здійснюється з метою реалізації економічної, науково-технічної і соціальної політики (ст. 11). Воно визначається показниками економічного і соціального розвитку України, державними і регіональними програмами розвитку народного господарства, державним і місцевими бюджетами, передбачуваними в них обсягами державного фінансування інвестиційної діяльності. У ст. 12 визначається, що державне регулювання інвестиційної діяльності включає управління державними інвестиціями, а також регулювання умов інвестиційної діяльності та контроль за її здійсненням усіма інвесторами та учасниками інвестиційної діяльності. Управління державними інвестиціями здійснюється державними і місцевими органами державної влади й управління та включає планування, визначення умов і виконання конкретних дій по інвестуванню бюджетних і позабюджетних коштів. Рішення щодо державних інвестицій приймаються на основі прогнозів економічного і соціального розвитку країни, схем розвитку і розміщення продуктивних сил, цільових науково-технічних програм та техніко-економічних обґрунтувань, що визначають доцільність цих інвестицій (ст. 13). Верховна Рада України затверджує у складі Основних напрямів економічного і соціального розвитку країни обсяги державних інвестицій, здійснюваних за рахунок коштів республіканського бюджету. Однією із форм реалізації державних інвестицій є державне замовлення на виконання робіт у капітальному будівництві (ст. 14).

Проаналізувавши існуючу нормативно-правову базу, виникає питання щодо механізму інвестування державних коштів, адже у бюджетному законодавстві взагалі відсутнє визначення бюджетних інвестицій та державної інвестиційної діяльності. Бюджетні інвестиції є частиною видатків на економічну діяльність і на рівні Державного бюджету відсутній так званий «бюджет розвитку», витрати якого, враховуючи зарубіжний досвід, є бюджетними інвестиціями. Але на рівні місцевих бюджетів вже з'являється поняття бюджету розвитку. Так, у ст. 71 «Бюджету розвитку місцевих бюджетів» Бюджетного кодексу України [1], до витрат бюджету розвитку місцевих бюджетів відносять капітальні вкладення та внески органів влади та самоврядування у статутні фонди суб'єктів підприємницької діяльності. У ст. 76 йдеться про додатки до проекту рішення про місцевий бюджет, в яких повинні бути представлені переліки інвестиційних програм на наступний бюджетний період та на наступні три бюджетні періоди, що можна розглядати, фактично, як інвестиційну діяльність місцевих бюджетів. У ст. 87 говориться, що видатки з Державного бюджету України можуть направлятися на державні інвестиційні проекти.

Враховуючи нормативно-правову та науково-практичну базу України, можна запропонувати таке визначення: бюджетними (державними) інвестиціями є всі зведені капітальні видатки, а також видатки на фінансування фундаментальних досліджень, що фінансуються з центрального чи місцевих бюджетів. Додержавних інвестицій не включається придбання основних засобів, які включають трансфerti підприємствам, населенню чи за кордон.



Так, В. Федосов визначає, що бюджетні інвестиції можуть здійснюватись у вигляді фінансування капітальних вкладень, проектного фінансування конкретного інвестиційного проекту та придбання частки акцій чи прав участі в управлінні підприємством [45, с. 657 – 658]. Також слід зазначити, що вкладання державних коштів не повинно завжди розглядатись із точки зору отримання прибутку, а ці кошти можуть і повинні спрямовуватись на заходи, метою яких є досягнення соціального ефекту, що також є ознакою інвестиції.

Розглядаючи цілі державного управління видатками, можна поділити їх на загальні і спеціальні. Загальні цілі реалізуються через ті форми фінансування, які відповідають системі управління економікою в цілому. Такими формами є фінансування інвестиційних проектів та кошторисне фінансування, за допомогою яких формуються галузеві й територіальні пропорції, здійснюються структурні зміни в економіці. Спеціальні цілі пов'язані з особливими умовами господарювання, що визначаються економічною політикою держави на певному етапі її розвитку. Звідси виникає необхідність використання таких форм, як державні субсидії, субвенції і дотації, бюджетні кредити.

Основні форми бюджетного інвестування:

- державні програми;
- інвестиційні проекти;
- кошторис;
- державні трансферти;
- субвенції на виконання інвестиційних проектів;
- бюджетні кредити.

Щодо методів бюджетного інвестування, то виділяють такі:

- програмно-цільовий метод;
- кошторисне фінансування.

Розглянемо їх більш детально.

Одним із найважливіших напрямів фінансового забезпечення розвитку економіки є фінансування за рахунок Державного бюджету національних, державних і міждержавних програм. Розроблення і реалізація програми передбачає розв'язання завдань структурної перебудови економіки, створення новітніх технологій та продукції, що забезпечують конкурентоспроможність, зменшення залежності від імпорту, ресурсо- та енергозбереження, радикальне підвищення продуктивності праці. Розробки, що мають велике соціально-економічне значення і високий ступінь завершеності, включаються до державного контракту на плановий рік.

Фінансове забезпечення програми здійснюється за рахунок коштів, передбачених у Державному бюджеті на фінансування державних науково-технічних програм, а також за рахунок коштів інноваційних фондів і коштів зацікавлених підприємств, організацій та інших інвесторів. Кошти, виділені на виконання програми з Державного бюджету та інноваційних фондів, є цільовими асигнуваннями і не можуть бути використані виконавцями та співвиконавцями програми на будь-яку іншу мету.

Бюджетне фінансування інвестиційних проектів характеризується виділенням державних асигнувань на капітальні вкладення у виробничу сферу. Суть цієї форми полягає у тому, що держава, виходячи зі своїх фінансових можливостей, здійснює конкурсний відбір найнеобхідніших та найефективніших



проектів. Обсяг видатків установлюється на основі спеціальних кошторисів, в яких визначається вартість спорудження відповідних об'єктів.

Кошторисне фінансування є основною формою, за допомогою якої здійснюються видатки бюджету. Це виділення бюджетних асигнувань на основі спеціального планово-фінансового документа — кошторису. Визначає у безповоротному і безоплатному порядку обсяги коштів на фінансування певних об'єктів (програм, заходів) з визначенням їх цільового призначення і розподілом за окремими періодами фінансування.

Державні трансферти — це невідплатні і безповоротні платежі з бюджету юридичним і фізичним особам, які не призначені для придбання товарів чи послуг, надання кредиту або на виплату непогашеного боргу. Не всі державні трансферти можна вважати бюджетними інвестиціями. До бюджетних інвестицій можна віднести капітальні трансферти, які передбачені для придбання капітальних активів, компенсації втрат, пов'язаних з пошкодженням основного капіталу, або на збільшення капіталу отримувачів. Ці кошти мають цільове призначення.

Державна субвенція — цільове виділення коштів з бюджету суб'єктам підприємництва на фінансування певних програм і проектів на умовах пайової участі бюджету та отримувача коштів. Державні субвенції передбачають пайову участь суб'єктів підприємницької діяльності у фінансуванні окремих витрат чи проектів. З 2003 р. місцевим бюджетам надаються субвенції з державного бюджету на виконання інвестиційних проектів. Метою їх надання є розв'язання соціально-економічних проблем розвитку регіонів шляхом фінансування інвестиційних проектів будівництва і реконструкції об'єктів виробничого та невиробничого призначення. Згідно із законом про Державний бюджет України на відповідний рік, перелік конкретних об'єктів формується на основі пропозицій народних депутатів України. Пріоритетне право на отримання таких субвенцій мають органи місцевого самоврядування, в яких середньорічний фактичний обсяг видатків на утримання бюджетних установ за останні три роки менший обсягу, що був визначений на базі фінансових нормативів бюджетної забезпеченості. Субвенції на виконання інвестиційних проектів мають невелику питому вагу в структурі фінансової допомоги, що надається місцевим бюджетам з державного бюджету (2011 р. — 1,9 %, 2012 р. — 2,9 %). Субвенції надаються виключно на створення, приріст або оновлення основних фондів комунальної форми власності і спрямовуються на:

- впровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій;
- будівництво і реконструкцію об'єктів соціально-культурної сфери;
- розвиток дорожнього та комунального господарства;
- здійснення екологічних та природоохоронних заходів;
- здійснення спільних заходів, які передбачені угодами щодо регіонального розвитку, укладеними відповідно до Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів»[4].

Бюджетні кредити — надання коштів з бюджету суб'єктам підприємництва на поворотній і платній основі. Вони відрізняються від банківських кредитів порівняно нижчим рівнем процентних ставок та наданням на більш пільгових умовах, а також цей кредит можна вважати інвестицією, оскільки надається





державним установам, тобто знаходиться в межах одного власника за аналогією фінансової установи, що входить до складу фінансово-промислової групи.

Розглянувши існуючі згідно з бюджетним законодавством форми бюджетного інвестування, необхідно проаналізувати методи фінансування, які відіграють велику роль щодо ефективності бюджетного інвестування. Слід звернути увагу на застосування програмно-цільового методу (ПЦМ) при бюджетному фінансуванні інвестиційних програм розвитку. Суттю ПЦМ у бюджетному процесі є структурування ресурсів навколо бюджетних програм з визначеними стратегічними завданнями та цілями, які мають бути досягнуті у визначені терміни за бюджетні кошти [44, с. 253]. Під ПЦМ бюджетування мають на увазі систему планування та управління бюджетними коштами в середньостроковій перспективі, спрямовану на розробку та реалізацію бюджетних програм, орієнтованих на кінцевий результат.

Застосування ПЦМ у бюджетному процесі допомагає зрозуміти, на що витрачаються бюджетні кошти, оскільки конкретніше визначаються мета і завдання бюджетної програми, встановлюються критерії її оцінки, а також підвищується ефективність розподілу і використання бюджетних коштів через визначення доцільності та пріоритетності окремих видатків бюджету. Крім того, спостерігається прозорість бюджету, підвищується контрольованість бюджетної програми, відповідальність безпосередньо головного розпорядника бюджетних коштів за досягнення запланованих показників його діяльності [44, с. 256].

Найважливішим елементом ПЦМ є стратегічне планування. Ефективність і послідовність державної політики залежить від послідовності дій щодо впровадження стратегії економічного розвитку країни. Враховуючи те, що відповідають за реалізацію державної політики у певній галузі відповідні міністерства і відомства, розробка ними довгострокових планів своєї діяльності є необхідною умовою реалізації загальнодержавної стратегії. Такий підхід дозволяє врахувати специфіку кожної галузі, а також чітко скоординувати дії всіх органів виконавчої влади для досягнення поставлених стратегічних цілей.

Розглядаючи кошторисне фінансування як ще один метод бюджетного інвестування, слід зазначити, що обсяги видатків на інвестиційні проекти устанавлюються на основі спеціальних кошторисів. Цей метод є традиційним методом, який використовується в бюджетній системі. Враховуючи дослідження західних та вітчизняних вчених, доведено, що державні (бюджетні інвестиції) не є більш ефективними, ніж приватні, тому необхідно здійснювати бюджетні інвестиції в напрямі, які доповнюють або активізують приватні інвестиції (наприклад, інвестування в покращення інфраструктури).

Доречно зазначити, що інвестування бюджетних коштів, з одного боку, може супроводжуватись економічними ризиками та втратою бюджетних коштів, з іншого, досягненням максимального економічного та соціального ефекту в майбутньому. На нашу думку, досягнення позитивного результату інвестування бюджетних коштів можливе за умови дотримання основних вимог та правил інвестування, до яких слід віднести:

— формування достатніх бюджетних інвестиційних ресурсів для реалізації інвестиційних програм та проектів;



- підбір найбільш пріоритетних інвестиційних програм та проектів, які в майбутньому дадуть позитивний ефект;
- відбір на конкурсній основі виконавців інвестиційних проектів з урахуванням того факту, щоб за мінімальних витрат досягти максимального ефекту;
- використання інвестиційних коштів за призначенням;
- здійснення постійного державного контролю за формуванням та використанням бюджетних інвестиційних ресурсів;
- недопущення правопорушень у процесі фінансування інвестиційних програм та проектів.

Економічна ефективність бюджетного інвестування визначаються відношенням інвестованих бюджетних коштів в реальний сектор економіки до валового внутрішнього продукту або регіонального валового продукту. Особливе значення має визначення даного показника на рівні регіонів, оскільки показує рівень ефективності реалізації інвестиційних проектів, спрямованих на соціально-економічний розвиток окремих адміністративно-територіальних одиниць, зокрема на розвиток державної та муніципальної інфраструктури та реалізацію інноваційних проектів.

Позитивний соціальний ефект від здійснення бюджетного інвестування виражається через показники:

- підвищення рівня надання суспільних послуг в сфері освіти, охорони здоров'я, соціального захисту населення, культури та мистецтва, фізичної культури і спорту, житлово-комунального та дорожнього господарства;
- розвиток місцевої інфраструктури, особливо територіальних громад нижчого рівня, з метою отримання корисного суспільного ефекту в майбутньому;
- соціальна підтримка жителів міст, сіл, селищ України та забезпечення соціальних гарантій відповідно до соціальних стандартів та нормативів визначених законодавчо;
- підвищення рівня життя населення, покращення житлово-комунальних умов життя та забезпечення зайнятості населення;
- покращення житлових умов жителів адміністративно-територіальних одиниць через збільшення обсягів державного житлового будівництва та мінімізацію витрат на їх спорудження та введення в експлуатацію;
- поліпшення навколишнього природного середовища.

Для повної оцінки бюджетних інвестицій виникає потреба їх класифікації за напрямками споживання, це дасть змогу ґрунтовно дослідити специфічні особливості кожного окремого виду бюджетних інвестицій, що дозволить на цій основі визначити концептуальні засади їх формування. Це сприятиме формуванню такої структури бюджетних інвестицій, яка була б адекватною до наявних потреб і викликів сучасної соціально-економічної ситуації [24, с. 37].

Запропонована класифікація бюджетних інвестицій:

- інвестиції в бюджетний сектор;
- інвестиції в інфраструктуру;
- інвестиції для забезпечення соціального захисту;
- інвестиції в реальний сектор економіки;
- інвестиції соціального призначення.



## ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ XV

---

На сьогодні в Україні не створені усі передумови для ефективного використання бюджетних інвестицій. Проблеми починаються із законодавчого рівня, де відсутнє взагалі таке поняття як «бюджетні інвестиції», закінчуючи відсутністю ефективного механізму щодо їх реалізації. Необхідними кроками для поліпшення ситуації мають бути: вдосконалення законодавства, розробка загальнодержавних пріоритетів у фінансуванні й розвитку, визначення повноважень окремих органів щодо здійснення інвестицій, забезпечення професійності посадовців, що будуть розпоряджатися інвестиційними коштами, та прозорість вкладання таких коштів. Впровадження нової удосконаленої методики розподілу бюджетних коштів має сприяти підвищенню ефективності державних інвестицій, а також обов'язкове впровадження програмно-цільового методу на всіх рівнях державного управління бюджетними інвестиціями.

## ЛІТЕРАТУРА ДО РОЗДІЛУ XV

---

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI // Урядовий кур'єр. — 2010. — № 15.
2. Закон України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» від 01.07.2010 № 2411-VI // Відомості Верховної Ради України. — 2010. — № 40. — Ст. 527.
3. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 № 1560-XII // Відомості Верховної Ради України. — 1991. — № 47. — Ст. 646.
4. Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 08.09.2005 № 2850-IV // Голос України. — 2005. — № 211.
5. Указ Президента України «Про Стратегію національної безпеки України» від 12.02.2007 №105/2007 // Урядовий кур'єр. — 2007. — № 43.
6. Наказ Міністерства економіки України «Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України» від 02.03.2007 № 60 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/control/npd/search>.
7. Рішення Ради національної безпеки і оборони України «Про виклики та загрози національній безпеці України у 2011 році» від 17.11.2010 // Офіційний вісник України. — 2010 — № 96. — Ст. 3393.
8. Рішення Ради національної безпеки і оборони України «Про нову редакцію Стратегії національної безпеки України» від 08.06.2012 // Офіційний вісник України. — 2012. — № 45. — Ст. 1749.
9. Барановський О. І. Інвестиційна безпека / О. І. Барановський // Фінанси України. — 1998. — № 9. — С. 60 — 70.
10. Башко В. Й. Напрями вдосконалення механізму надання державних гарантій в Україні / В. Й. Башко // Фінанси України. — 2013. — № 6. — С. 72 — 78.
11. Богдан Т. П. Управління державним боргом і макрофінансові ризики в економіці України / Т. П. Богдан // Фінанси України. — 2011. — № 1. — С. 13 — 22.
12. Борщ Л. М. Грошово-кредитна політика та її вплив на інвестиційний процес / Л. М. Борщ // Фінанси України. — 2003. — № 12. — С. 16 — 23.
13. Ванькович Д. В. Аналіз фінансових джерел формування інвестиційних ресурсів в Україні / Д. В. Ванькович, Н. Б. Демчишак // Фінанси України. — 2009. — № 7. — С. 72 — 78.



14. Варналій З. С. Проблеми протидії легалізації доходів злочинного походження у контексті фінансової безпеки України / З. С. Варналій // Фінанси України. — 2004. — № 7. — С. 34–42.
15. Власюк О. С. Виклики та загрози фінансовій безпеці України на середньострокову перспективу / О. С. Власюк // Фінанси України. — 2012. — № 5. — С. 3–13.
16. Даниленко А. І. Теоретико-методологічні засади ідентифікації ризиків і загроз безпеці сектору державних фінансів / А. І. Даниленко, В. В. Зимовець // Фінанси України. — 2012. — № 10. — С. 3–19.
17. Диба М. І. Теоретико-методологічні засади дослідження інвестиційного процесу у фінансовій науці / М. І. Диба, Т. В. Майорова // Фінанси України. — 2013. — № 2. — С. 103–109.
18. Дмитриченко Л. І. Державні механізми сприяння венчурному підприємництву у сфері інвестиційно-інноваційної діяльності / Л. І. Дмитриченко, К. В. Кутрань // Фінанси України. — 2011. — № 91. — С. 23–30.
19. Дьяченко Я. Я. Теоретико-методологічні основи забезпечення цільового використання бюджетних коштів / Я. Я. Дьяченко // Фінанси України. — 2010. — № 2. — С. 13–26.
20. Запатрина І. В. Розвиток системи державного капітального інвестування в Україні / І. В. Запатрина // Фінанси України. — 2009. — № 4. — С. 53–64.
21. Затонацька Т. Г. Економіко-правові аспекти бюджетного інвестування в інноваційній сфері / Т. Г. Затонацька // Фінанси України. — 2007. — № 4. — С. 36–40.
22. Затонацька Т. Г. Особливості бюджетного інвестування в Україні на сучасному етапі / Т. Г. Затонацька, А. В. Ставицький // Фінанси України. — 2006. — № 4. — С. 46–54.
23. Кабанов В. Г. Методологічні засади ідентифікації кризових явищ на ринку фінансових інвестицій України / В. Г. Кабанов // Фінанси України. — 2009. — № 4. — С. 109–117.
24. Кириленко В. І. Інвестиційна складова економічної безпеки : монографія / В. І. Кириленко. — К. КНЕУ. — 2005. — 232 с.
25. Кириченко О. А. Проблеми управління економічною безпекою суб'єктів господарювання: монографія / О. А. Кириченко, В. С. Сідак, С. М. Лаптев та ін. — К. Університет економіки та права «КРОК». — 2008. — 403 с.
26. Костирко Р. О. Фінансова безпека держави і фінансова спроможність підприємств: аналіз сучасного стану та взаємозв'язку / Р. О. Костирко, Н. В. Темнікова // Фінанси України. — 2013. — № 4. — С. 117–125.
27. Коцюба О. С. Моделювання ризику інвестиційної діяльності / О. С. Коцюба // Фінанси України. — 2004. — № 7. — С. 56–67.
28. Крупка М. І. Аналіз формування й використання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності в Україні / М. І. Крупка, Н. Б. Демчишак // Фінанси України. — 2012. — № 2. — С. 26–37.
29. Крупка М. І. Оцінка фінансового потенціалу інвестиційної діяльності в економіці України / М. І. Крупка, Н. Б. Демчишак // Фінанси України. — 2011. — № 11. — С. 22–32.
30. Лисяк Л. В. Трансакційні витрати функціонування інституту бюджетної політики / Л. В. Лисяк // Фінанси України. — 2010. — № 92. — С. 27–35.
31. Луніна І. О. Проблеми й перспективи розвитку системи державних фінансів в Україні / І. О. Луніна // Фінанси України. — 2010. — № 2. — С. 3–12.
32. Луніна І. О. Ризики державних фінансів України та шляхи їх мінімізації / І. О. Луніна // Фінанси України. — 2012. — № 2. — С. 4–15.



33. Малютін О. К. Оцінка інвестиційної вектор-структури економіки в контексті економічної безпеки України / О. К. Малютін // *Фінанси України*. — 2012. — № 7. — С. 37–46.
34. Мартинюк В. П. Методологічні основи оцінки стану фінансової безпеки держави / В. П. Мартинюк // *Фінанси України*. — 2003. — № 2. — С. 119–124.
35. Марченко С. М. Індикатори боргової безпеки України / С. М. Марченко // *Фінанси України*. — 2003. — № 12. — С. 9–15.
36. Мельник О. Л. Бюджетні ризики та методи управління ними / О. Л. Мельник, Я. В. Кудря // *Фінанси України*. — 2004. — № 10. — С. 117–122.
37. Мярковський А. І. Антикризове управління державними фінансами: питання стратегії та ефективних рішень / А. І. Мярковський // *Фінанси України*. — 2012. — № 12. — С. 7–23.
38. Паливода К. В. Валютні резерви держави як інвестиційний ресурс / К. В. Паливода // *Фінанси України*. — 2009. — № 10. — С. 36–42.
39. Радіонов Ю. Д. Проблема ефективності використання бюджетних коштів / Ю. Д. Радіонов // *Фінанси України*. — 2011. — № 5. — С. 47–55.
40. Рожко О. Д. Інноваційно-інвестиційна спрямованість бюджетної політики в Україні / О. Д. Рожко // *Фінанси України*. — 2011. — № 1. — С. 64–72.
41. Ставицький А. В. Вплив монетарної політики на економічну безпеку України / А. В. Ставицький, В. Р. Хом'як // *Фінанси України*. — 2007. — № 10. — С. 51–59.
42. Статистичний щорічник України за 2011 рік. Державний комітет статистики України. — К. : ТОВ «Август Трейд». — 2012. — 559 с.
43. Сухоруков А. І. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України / А. І. Сухоруков. — К. НІПМБ. — 2003. — 64 с.
44. Томарева В. В. Параметри та шляхи забезпечення інвестиційної безпеки національної економіки на регіональному рівні / В. В. Томарева // *Держава та регіони*. — 2011. — № 3. — С. 253–257.
45. Федосов В. М. Бюджетний менеджмент : підручник / В. М. Федосов, В. С. Опарін, Л. Д. Сафонова. — К. : КНЕУ. — 2004. — 864 с.
46. Шемаєва Л. Г. Оцінка рівня фінансової безпеки сектору державних фінансів України / Л. Г. Шемаєва // *Фінанси України*. — 2012. — № 1. — С. 116–122.
47. Шлемко В. Т. Економічна безпека України : сутність і напрямки забезпечення: монографія [Електронний ресурс] / В. Т. Шлемко, І. Ф. Бінько. — Режим доступу <http://www.niss.gov.ua/book/rozdil/rozd08.htm>.
48. Ярошенко Ф. О. Бюджетні дефіцити як інструмент посткризового відновлення світової економіки / Ф. О. Ярошенко // *Фінанси України*. — 2011. — № 1. — С. 3–12.

## РОЗДІЛ XVI



# СУКУПНИЙ ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ КРАЇНИ ЯК ОСНОВА ДОСЯГНЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Розв'язання проблем національного розвитку, зміцнення сукупного фінансового потенціалу та підвищення рівня фінансово-економічної безпеки України обумовлює необхідність належного аналізу фінансово-економічних відносин, взаємодії та взаємозалежності зазначених категорій. У сучасних умовах вагомим чинником динамічного розвитку національної економіки, забезпечення фінансово-економічної безпеки країни є її сукупний фінансовий потенціал. Інтеграція України у світовий економічний простір актуалізує дослідження формування та функціонування сукупного фінансового потенціалу країни як здатності мобілізувати певну сукупність фінансових ресурсів для ефективного їх використання на забезпечення загальнонаціональних інтересів та суспільного розвитку, а також на підвищення фінансово-економічної безпеки країни. На економіку України впливають фактори як загального характеру, так і внутрішні національні біфуркації. З огляду на слабопрогнозовані та багатокомпонентні зміни у фінансово-економічній будові, все гостріше ставиться питання щодо досягнення та підтримання на високому рівні фінансово-економічної безпеки України. В таких умовах формування та ефективне функціонування сукупного фінансового потенціалу країни з врахуванням забезпечення національних фінансово-економічних інтересів набуває все більшої значущості. Незважаючи на широке обговорення цієї проблематики науковцями та фахівцями, прийняті законодавчі акти, численні практичні заходи з досягнення фінансово-економічної безпеки, очевидним стає той факт, що все вищезазначене не може в повному обсязі захистити національну економіку від небажаних зовнішніх флуктуацій та асиметричного розвитку.

У такій ситуації зростає роль сукупного фінансового потенціалу як основи досягнення фінансово-економічної безпеки України. Сукупний фінансовий потенціал країни набуває все більшого значення: він є індикатором стану економіки країни, посідає одне з чільних місць серед національних та державних пріоритетів, впливає на фінансову політику, фінансову та економічну безпеку держави. На підтвердження наведемо думку С. С. Шумської, що «однією з базових характеристик економіки та країни у цілому незалежно від поставлених цілей — забезпечення конкурентоспроможності, безпеки, стабільності чи стійкого розвитку — є її потенціал» [12, с. 55]. Тобто сукупний фінансовий потенціал можна вважати основою економічного розвитку та стійкості основних фінансово-економічних параметрів, підвищення рівня фінансово-економічної безпеки країни, що забезпечує нейтралізацію впливу багатьох внутрішніх і зовнішніх загроз, світових фінансових криз на національну фінансово-економічну систему. На переконання С. В. Онишко, «потенціал потрібно віднести до ряду якісних показників, що характеризують функціонування економічної системи, оскільки традиційні кількісні показники, незважаючи на всю їх значимість, у багатьох випадках не здатні описати можливості соціально-економічної системи до подальшого зростання» [9, с. 152]. Тому метою дослідження є визначення взаємозалежності сукупного фінансового потенціалу та фінансово-економічної безпеки країни.

Проникнути у зміст фінансово-економічних відносин взаємозалежності сукупного фінансового потенціалу країни та фінансово-економічної безпеки у багатогранні зв'язки між ними можна за умови, коли, з одного боку, розглянути основні характеристики, що формують сутність цих категорій, а з іншого, — відобразити їх взаємозв'язок та взаємовплив. Автори монографії «Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення» зазначають, що «дослідження проблем фінансово-економічної безпеки на різних рівнях ієрархії управління економікою (держави, регіону, галузі, підприємства) та їх особливостей у вітчизняній науці почалося відносно недавно — наприкінці ХХ ст. Так, у 1998 р. було ухвалено Концепцію економічної безпеки України, де її суть визначено як «... спроможність національної економіки забезпечити свій вільний, незалежний розвиток і утримати стабільність громадянського суспільства та його інститутів, а також достатній оборонний потенціал країни за всіляких несприятливих варіантів розвитку подій, та здатність Української держави до захисту національних економічних інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз» [4, с. 8, 7]. Згодом питання підвищення рівня фінансово-економічної безпеки країни все більше актуалізуються. Грунтовні дослідження проблем та перспектив підвищення фінансово-економічної безпеки стосуються суб'єктів господарювання, а питання взаємозалежності сукупного фінансового потенціалу та фінансово-економічної безпеки країни не знайшли достатньої уваги. Інтереси підвищення фінансово-економічної безпеки й зміцнення сукупного фінансового потенціалу країни, пізнання специфіки фінансово-економічних явищ вимагають збагачення запасу наукових розробок та практичних засад регулювання цих сфер. Відповідно до ст. 1 Закону України «Про основи національної безпеки України», «національна безпека — захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, за якої забезпечуються сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних





та потенційних загроз національним інтересам у сферах правоохоронної діяльності, боротьби з корупцією, прикордонної діяльності та оборони, міграційної політики, охорони здоров'я, освіти та науки, науково-технічної та інноваційної політики, культурного розвитку населення, забезпечення свободи слова та інформаційної безпеки, соціальної політики та пенсійного забезпечення, житлово-комунального господарства, ринку фінансових послуг, захисту прав власності, фондових ринків і обігу цінних паперів, податково-бюджетної та митної політики, торгівлі та підприємницької діяльності, ринку банківських послуг, інвестиційної політики, ревізійної діяльності, монетарної та валютної політики, захисту інформації, ліцензування, промисловості та сільського господарства, транспорту та зв'язку, інформаційних технологій, енергетики та енергозбереження, функціонування природних монополій, використання надр, земельних та водних ресурсів, корисних копалин, захисту екології і навколишнього природного середовища та інших сферах державного управління при виникненні негативних тенденцій до створення потенційних або реальних загроз національним інтересам» [11]. Формування та функціонування сукупного фінансового потенціалу країни передбачає мобілізацію, перерозподіл та реалізацію певної сукупності фінансових ресурсів, а отже, визначає фінансові засоби та спрямовує фінансові потоки на забезпечення захищеності загальнонаціональних інтересів та фінансово-економічної безпеки України.

Провівши наукові розвідки проблем фінансово-економічної безпеки, колектив авторів визначив, що «у більшості наукових праць поняття «економічна безпека» розглядається як спроможність економіки забезпечити свій вільний і незалежний розвиток, стабільність громадського суспільства та його інститутів, а також достатній оборонний потенціал країни за несприятливих умов і варіантів розвитку подій; здатність держави до захисту національних економічних інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз. Узагальнюючи подані в економічній літературі підходи щодо визначення сутнісних характеристик поняття економічної безпеки, зазначимо, що їхня недосконалість певною мірою пов'язана з недостатнім усвідомленням того, що пріоритетною передумовою безпеки соціально-економічної системи є передусім забезпечення безпеки окремих елементів (або суб'єктів). Цей аспект необхідно обов'язково враховувати при окресленні суті поняття економічної безпеки вищих рівнів ієрархії управління економікою (держави, регіону, галузі)» [4, с. 9 – 10]. Розкриваючи взаємозв'язок сукупного фінансового потенціалу та фінансово-економічної безпеки, слід визначити, що формування та використання сукупного фінансового потенціалу країни охоплює певну сукупність фінансових ресурсів та грошових відносин: фінансових ресурсів державних органів різних рівнів управління щодо формування, перерозподілу та використання ресурсів; фінансових ресурсів підприємств та організацій усіх форм власності й організаційно-правового устрою; фінансових ресурсів населення; ресурсів фінансового та страхового ринків [12, с. 60 – 61].

Як вважають Л. В. Бабій та В. Г. Андрійчук, «економічна безпека країни передбачає виділення трьох основних її чинників: 1) «економічна незалежність, яка передбачає перш за все самостійність в формуванні економічної політики, здійснення державного контролю над національними ресурсами і державним регулюванням економіки та можливість використання національних конкурентних переваг для забезпечення рівноправної участі у міжнародному поділі праці;



2) стійкість і стабільність національної економіки, що передбачає забезпечення міцності і надійності всіх елементів економічної системи, захист усіх форм власності, створення гарантій для ефективної підприємницької діяльності та стримування дестабілізуючих факторів; 3) здатність до саморозвитку і прогресу, тобто можливість вибору власної моделі розвитку та здатність самостійно реалізувати і захищати національні економічні інтереси, а також здійснювати постійну модернізацію виробництва, ефективно-інноваційно-інвестиційну політику, розвивати інтелектуальний і духовний потенціал країни» [2, с. 163, 1, с. 14]. У сучасній економічній системі країни провідна роль належить фінансам. Сукупний фінансовий потенціал країни є основою реалізації зазначених чинників. Очевидно, що в основі категорій «сукупний фінансовий потенціал країни» та «фінансово-економічної безпеки країни» повинен лежати насамперед внутрішній потенціал, закладений у категорії «фінанси». Фінанси є важливою сполучною ланкою між макроекономічними показниками й конкретними напрямками використання фондів фінансових ресурсів на розвиток економіки, підвищення суспільного добробуту та рівня фінансово-економічної безпеки країни. Домінуючими проблемами як фінансів, так і сукупного фінансового потенціалу країни є недостатня мобілізованість ресурсів та їх нераціональне розміщення, що має забезпечити як вільний доступ до ресурсів, так і стимулювання ефективності їх використання на забезпечення національних інтересів. Для успішного управління фінансово-економічною безпекою необхідна ефективна система управління фінансами та сукупним фінансовим потенціалом країни, яка здатна забезпечувати компроміс між інтересами розвитку всіх складових зазначених категорій. На думку багатьох вітчизняних вчених, які глибоко досліджували проблеми фінансово-економічної безпеки, «фінансово-економічна безпека є складною системою, яка включає певний набір внутрішніх характеристик, спрямованих на забезпечення ефективності використання ресурсів за кожним напрямом. Таким чином, безпеку варто розглядати через призму її функціональних складових, що дозволяє: здійснювати моніторинг чинників, які впливають на стан як функціональних складових, так і фінансово-економічної безпеки загалом; досліджувати процеси, які здійснюють вплив на забезпечення фінансово-економічної безпеки; проводити аналіз розподілу і використання ресурсів; вивчати економічні індикатори, що відображають рівень забезпечення функціональних складових; розробляти заходи, які сприятимуть досягненню високого рівня складових, що призведе до посилення фінансово-економічної безпеки країни загалом» [4, с. 43]. Ґрунтовні дослідження фінансової безпеки України та її складових проведени О. І. Барановським у дисертаційному дослідженні «Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення)», де він визначає «фінансову безпеку» як ступінь захищеності фінансових інтересів; рівень забезпеченості суб'єктів усіх рівнів управління фінансовими ресурсами; стан складових фінансового ринку; якість фінансових інструментів і послуг; стан фінансових потоків в економіці, що дозволяє вважати її одним з найважливіших системоутворюючих елементів економічної безпеки держави. Розкриває зміст складових фінансової безпеки держави: інфляційну безпеку як рівень насиченості економіки грошима, зростання цін і знецінення національної валюти; валютну безпеку держави, суб'єктів господарювання, комерційних банків і громадян як ступеня забезпечення їх валютними коштами, що дозволяє вирішувати існуючі у них



проблеми; бюджетної безпеки держави як стану її платоспроможності; боргової безпеки держави як рівня державної заборгованості; інвестиційної безпеки держави як ступеня задоволення поточних інвестиційних потреб національної економіки; інвестиційного клімату як рівня досягнення потенційних можливостей держави і суб'єктів господарювання здійснювати інвестиції [3].

До вищезазначеного додамо, що «у науковій літературі виділяють три рівні фінансової безпеки — держави, підприємства та особи. Зона спільних інтересів усіх вказаних суб'єктів обмежується сталим економіко-правовим середовищем. Проте існує суперечність між інтересами різних рівнів економічної безпеки загалом та фінансової зокрема. Так, на рівні підприємства основним інтересом є відтворення процесу виробництва, на рівні держави — перерозподіл ресурсів, а на рівні особи — споживання благ» [4, с. 31, 5]. На формування та функціонування сукупного фінансового потенціалу країни впливає багато складових і чинників, а також рівень фінансово-економічної безпеки країни. До чинників, що посилюють значення та вплив сукупного фінансового потенціалу на фінансово-економічну безпеку країни можна віднести: — стрімкий розвиток національного фінансового ринку як складової сукупного фінансового потенціалу, ослаблення регулювання фінансового ринку (збільшення обсягів і оборотів операцій, зростання конкуренції на ньому), що негативно відбивається на фінансово-економічній безпеці; — розширення національної та світової фінансових систем за рахунок входження в світову економіку країн, які розвиваються, зростає глобальна нестійкість, що підвищує рівень внутрішніх та зовнішніх загроз фінансово-економічній безпеці країни та посилює роль сукупного фінансового потенціалу; — постійне збільшення маси капіталів (включаючи потоки капіталів між країнами), крайня рухливість яких обумовлена зростанням швидкості перетоку з одного ринку на інший, тенденція до концентрації капіталів, зростання їх впливу в умовах, коли мета функціонування країни полягає в зростанні її капіталізації, в прирості стратегічного капіталу; — високий ступінь концентрації фінансових ресурсів як на макроекономічному, так і на глобальному рівнях; — зростання інтенсивності фінансових трансакцій, високий ступінь мобільності та взаємозв'язку фінансових ринків, різноманіття фінансових інструментів і високий ступінь їх динамізму; — взаємопроникнення внутрішньої і зовнішньої політики держави, що все більше залежать від фінансів (багато фахівців визнають, що глобальна фінансова система більше не проводить межу між внутрішньою і зовнішньою економічною політикою країни — обидві вони взаємопроникають та формують одна одну в міру того, як глобальні ринки переносять наслідки внутрішньої політики будь-якої країни на економіки інших країн); — посилення конкуренції у фінансово-економічній та інших сферах, використання економічними суб'єктами агресивних стратегій завоювання фінансово-економічного простору; — залежність національної економіки від іноземного капіталу, що робить її фінансово-економічну систему та безпеку вразливою; — наростання нестійкості (мінливості та непередбачуваності) фінансово-економічної системи, виникнення криз, нездатність сучасних фінансово-економічних інститутів ефективно їх контролювати [10, с. 227 — 228]. Враховуючи головне місце, що посідає фінансова складова в сучасній економіці, можна охарактеризувати останню як економіку, що управляється в основному му фінансовими засобами через фінансові механізми за допомогою фінансових



важелів, фінансових стимулів та у фінансових цілях. При цьому для ефективної реалізації політики забезпечення фінансово-економічної безпеки країни необхідно володіти достатнім обсягом фінансових ресурсів — сукупним фінансовим потенціалом країни, що передбачає наявність достатнього обсягу фінансових ресурсів для належного фінансового забезпечення заходів політики гарантування безпеки. Позитивна динаміка як сукупного фінансового потенціалу країни, так і його складових є запорукою зміцнення фінансової бази суб'єктів господарювання, збільшення обсягу фінансових ресурсів державних органів різних рівнів управління, сприяння покращенню добробуту населення. Високі темпи зростання сукупного фінансового потенціалу країни, а, отже, і його складових, є запорукою економічної стабільності, базою та ресурсною основою фінансово-економічної безпеки. Об'єктивний стан фінансово-економічної безпеки країни великою мірою визначається напрямками функціонування сукупного фінансового потенціалу країни. Спираючись на все вищезазначене, можна виділити такі фактори: обсяг ВВП, рівень інфляції, рівень життя населення, рівень інвестиційної активності, ступінь розвитку інноваційних процесів, структура економіки, обсяг неофіційної економіки тощо [8, с. 202 — 203]. Спираючись на інформацію Міністерства фінансів України щодо виконання Державного бюджету України за 2012 р. наведемо ключові показники соціально-економічного розвитку України, які одночасно характеризують як сукупний фінансовий потенціал, так і фінансово-економічну безпеку. Незважаючи на нестійкий розвиток світової економіки та нестабільність на міжнародних фінансових ринках, що мали вплив на розвиток економіки України, у 2012 р. вдалося забезпечити утримання позитивної динаміки фінансово-економічних показників. В умовах несприятливої зовнішньоекономічної кон'юнктури та нестабільності на світових фінансових ринках відновлення світової економіки протягом 2012 р. було нестійким. Умови зовнішньої торгівлі для України у 2012 р. значно погіршились, що вплинуло на розвиток вітчизняної економіки. Незважаючи на це, в Україні вдалось втримати тенденції до економічного зростання. Реальне зростання ВВП за підсумками 2012 р. становило 0,2 %. За оперативними даними, номінальний ВВП за підсумками 2012 р. зріс на 8,2 % порівняно із 2011 р. до 1408,9 млрд грн. Стимулювання розвитку внутрішнього виробництва забезпечили зростання в орієнтованих на внутрішній ринок галузях промисловості, зокрема виробництво у хімічній та нафтохімічній промисловості зросло на 7,3 %, у галузі виробництва і розподілення електроенергії, газу та води — на 2,8 %, у добувній промисловості — на 1,9 %, у харчовій промисловості — на 1,6 %. Завдяки здійсненим заходам, спрямованим на покращання інвестиційного клімату, фінансовим можливостям підприємств за рахунок сформованого у 2011 р. та на початку 2012 р. позитивного фінансового результату, і, незважаючи на негативну дію зовнішніх факторів, у 2012 р. високою залишалась інвестиційна активність підприємств. Так, обсяги залучення капітальних інвестицій у розвиток економіки України за 2012 р. збільшились на 8,3 % порівняно з 2011 р. і становили 263,7 млрд грн. Обсяги капітальних інвестицій за підсумками 2012 р. у сільському господарстві зросли на 10,5 %, у промисловості — на 7,1 %. За підсумками 2012 р., в Україні було зафіксовано зниження індексу споживчих цін на 0,2 % у вимірі грудень до грудня попереднього року. Це найнижчий показник індексу споживчих цін за всі роки незалежності України, окрім 2002 р. У



середньому за 2012 р. зростання індексу споживчих цін уповільнилось до 0,6 % проти 25,2 % у 2008 р. Основним чинником зменшення споживчих цін у 2012 р. стало здешевлення продовольчих товарів на 2,9 % завдяки високому рівню пропозиції на внутрішньому продовольчому ринку, забезпеченому за рахунок високого врожаю плодоовочевої продукції в 2011–2012 рр. та розвитку інфраструктури зберігання і реалізації продовольчих товарів. У важких зовнішніх умовах в Україні вдалось забезпечити зростання добробуту населення завдяки продовженню реалізації політики підвищення соціальних стандартів та збільшення заробітної плати, що стимулювало внутрішній попит та підтримало економічний розвиток. Зокрема, середньомісячна заробітна плата працівника у 2012 р. порівняно із 2011 р. зросла на 14,9 % та досягла 3026 грн. Реальне зростання заробітної плати в Україні за підсумками 2012 р. становило 14,4 %, що є найвищим показником за останні шість років та стало можливим як завдяки підвищенню номінальної заробітної плати, так і суттєвому уповільненню інфляції. Протягом 2012 р. продовжувалася робота із підвищення соціальних стандартів. Так, у 2012 р. порівняно з попереднім роком прожитковий мінімум в середньому збільшився на 14 %. Відповідно до підвищення прожиткового мінімуму збільшилися розміри державних соціальних гарантій, що визначаються на його основі (мінімальна заробітна плата, мінімальна пенсія, державна соціальна допомога та інші соціальні виплати). Зниження цін та попиту на основні товари українського експорту через низькі показники розвитку економік країн ЄС та світової економіки, відтік капіталів із країн, що розвиваються, та країн з ринками, що формуються, до розвинутих країн, зростання відсоткових ставок на тлі нестабільності на фінансових ринках єврозони вплинули на зовнішньоторговельну ситуацію в Україні в 2012 р. За даними Національного банку України, у 2012 р. експорт товарів та послуг порівняно з 2011 р. зріс на 0,7 %, а імпорт — на 4,8 %. Незважаючи на нестабільність на світових фінансових ринках, було забезпечено збереження курсової стабільності та зміцнення стійкості банківської системи України. Середньорічний офіційний курс гривні до долара США у 2012 р. становив 7,991 грн/дол. США. Таким чином, незважаючи на несприятливі зовнішні умови, в 2012 р. вдалось зберегти макроекономічну стабільність, продовжити тенденції до зниження інфляції та зміцнення фінансової системи, втримати економічне зростання та забезпечити високі темпи підвищення добробуту населення [6].

Нестабільність на світових фінансових ринках пов'язана з розгортанням боргових проблем розвинених країн, а також погіршення кон'юнктури і зменшення попиту на світових товарних ринках, спричинені уповільненням темпів зростання світової економіки, вплинули на соціально-економічний розвиток України та наповнення дохідної частини бюджету. Надходження до Державного бюджету України у 2012 р. становили 346,1 млрд грн, що на 10 %, або на 31,4 млрд грн більше, ніж у 2011 р. До загального фонду державного бюджету в 2012 р. надійшло 289,6 млрд грн, що на 8,9 %, або на 23,8 млрд грн більше, ніж у 2011 р. До спеціального фонду державного бюджету за 2012 р. надійшло 56,5 млрд грн, що на 15,7 %, або на 7,7 млрд грн більше, ніж у 2011 р. Касові видатки Державного бюджету України за 2012 р. проведені в обсязі 395,7 млрд грн, що на 62,2 млрд грн, або на 18,7 %, більше аналогічного показника 2011 р. Обсяг касових видатків загального фонду державного бюджету за 2012 р. зріс проти аналогічного показника 2011 р. на





56,3 млрд грн, або на 19,6 %, і становив 343,6 млрд грн. Аналіз статей видатків за функціональною класифікацією демонструє суттєве зростання у 2012 р. проти 2011 р. обсягу видатків насамперед соціального спрямування, а також видатків, спрямованих на розвиток економіки та людського потенціалу. Касові видатки соціального спрямування за загальним фондом державного бюджету за 2012 р. проведено у сумі 272,8 млрд грн. У 2012 р. передбачалося підвищення розміру мінімальної заробітної плати на 12,9 %, що і було досягнуто. При цьому, враховувався прогноз інфляції грудень 2012 р. до грудня 2011 р. на 7,9 %, а фактично цей показник становив 0,2 %, тобто фактичні темпи зростання реальної мінімальної заробітної плати були значно вищими, ніж планувалось при затвердженні бюджету. Середньорічна мінімальна заробітна плата у 2012 р. становила 1098 грн. Розміри державної соціальної допомоги протягом 2012 р. зростали відповідно до зростання розмірів прожиткового мінімуму у відповідному періоді. Таке зростання становило від 9,5 % до 14 % залежно від збільшення розміру прожиткового мінімуму [6].

В умовах нестабільності світової економіки та погіршення зовнішньої кон'юнктури, бюджетна політика України в 2012 р. була також спрямована на підтримку і розвиток економіки. В цілому, капітальні видатки державного бюджету за 2012 р. становили 29,5 млрд грн. У 2012 р. були здійснені видатки на підтримку і розвиток: сільського господарства у сумі 6,5 млрд грн; вугільної галузі та інших галузей з видобутку твердого палива у сумі 12,8 млрд грн; дорожнього господарства у сумі 12,6 млрд грн; на підтримку НАК «Нафтогаз України» у сумі 19,8 млрд грн. За 2012 р. із Державного бюджету України до місцевих бюджетів було перераховано трансфертів на загальну суму 125,8 млрд грн, у тому числі трансфертів із загального фонду — 116,0 млрд грн. Для вирішення питань соціально-економічного розвитку у 2012 р. з Державного бюджету України було профінансовано субвенцію на здійснення заходів щодо соціально-економічного розвитку окремих територій у сумі 2,6 млрд грн. В умовах уповільнення темпів розвитку в багатьох країнах світу в 2012 р. продовжувалася політика державної фінансової підтримки для стимулювання розвитку економіки, що призводило до формування великих дефіцитів бюджету. Так, за оцінками МВФ, очікуваний бюджетний дефіцит у 2012 р. залишиться на високому рівні у багатьох високо-розвинених країнах світу: в Японії — 10,0 % ВВП, в США — 8,7 % ВВП, Іспанії — 7,0 % ВВП, Франції — 4,7 % ВВП. У 2012 р. Державний бюджет України був виконаний із дефіцитом у сумі 53,4 млрд грн, або 3,8 % ВВП. Завдяки виваженій борговій політиці в 2012 р. вдалося підвищити прозорість здійснення державних запозичень та подовжити термін їх обігу. Державних запозичень у 2012 р. здійснено на суму 109,8 млрд грн. Надходження внутрішніх запозичень за 2012 р. дорівнювали 66,8 млрд грн, з яких 7,0 млрд грн становлять надходження від випуску ОВДП для капіталізації НАК «Нафтогаз України» (6,0 млрд грн) та ПАТ «Укргідроенерго» (1,0 млрд грн), 2,6 млрд грн — для кредитування Аграрного фонду, 57,2 млрд грн — для фінансування державного бюджету. Надходження від зовнішніх запозичень за 2012 р. становили 43,0 млрд грн, з яких 4,2 млрд грн становлять надходження коштів на впровадження спільних з міжнародними фінансовими організаціями проектів, 38,8 млрд грн — надходження від випуску ОЗДП з метою фінансування державного бюджету. Незважаючи на високу волатильність міжнародних ринків капіталу, в Україні тричі у 2012 р. розміщено єврооблігації на загальну суму 4,85 млрд дол. США. Загалом у 2012 р. вдалося забез-



печити фінансування державного бюджету за рахунок внутрішніх запозичень за середньозваженою ставкою 11,5 % річних проти 12,7 % за 2010 р. та 20,2 % за 2009 р. На кінець 2012 р. було забезпечено утримання державного боргу в обсязі на 27,8 млрд грн менше граничного рівня, встановленого ст. 5 Закону України «Про Державний бюджет України на 2012 р.» та скорегованого відповідно до ст. 15 Бюджетного кодексу України. Фактично державний борг на кінець 2012 р. становив 399,2 млрд грн, у т. ч. державний зовнішній борг дорівнював 208,9 млрд грн, державний внутрішній борг — 190,3 млрд грн. Гарантований державою борг України на кінець 2012 р. становив 116,3 млрд грн. Сума державного та гарантованого державою боргу України на кінець 2012 р. становила 515,5 млрд грн, або 36,6 % ВВП, в т. ч. державного боргу — 28,3 % ВВП, що знаходиться на економічно безпечному рівні та відповідає критеріям, визначеним Бюджетним кодексом України (рівень показника не повинен перевищувати 60 % ВВП) [6]. У доповнення можна зазначити, що відповідно до наведених даних сукупний фінансовий потенціал країни у 2012 р. зростає у порівнянні з 2011 р.

Таким чином, найважливішим елементом національної безпеки країни в сучасних умовах є фінансово-економічна безпека. Фінансово-економічна безпека країни — це фундаментальна основа фінансово-економічно ефективної країни, основою якої є міцний сукупний фінансовий потенціал. Сьогодні поки що відсутній чіткий підхід до визначення та оцінки впливу сукупного фінансового потенціалу України в цілому, так і його окремих складових на рівень фінансово-економічної безпеки країни. Враховуючи задачі, які постають перед сукупним фінансовим потенціалом країни та системою її фінансово-економічної безпеки, їх взаємозв'язком можна управляти за допомогою низки процесів: 1) Розроблення системи пріоритетних фінансових інтересів функціонування сукупного фінансового потенціалу країни для забезпечення та підвищення рівня фінансово-економічної безпеки. Система фінансових інтересів повинна включати стратегію розвитку. 2) Аналіз загроз фінансово-економічній безпеці країни з урахуванням інтересів сукупного фінансового потенціалу країни та його складових. 3) Оцінювання сукупного фінансового потенціалу та рівня фінансово-економічної безпеки країни: а) побудова множини показників (індикаторів) впливу функціонування сукупного фінансового потенціалу країни на фінансово-економічну безпеку; б) визначення порогових значень показників (індикаторів); в) моніторинг вибраних показників і зіставлення їх фактичних значень із пороговими. 4) Розроблення комплексу заходів функціонування сукупного фінансового потенціалу країни для забезпечення достатнього рівня фінансово-економічної безпеки та рекомендацій щодо впровадження їх на практиці. 5) Реалізація запланованих заходів. 6) Контроль за ходом реалізації запланованих заходів. 7) Оперативне управління сукупним фінансовим потенціалом країни та його впливом на фінансово-економічну безпеку країни за допомогою механізму зворотного зв'язку, яке проявляється у коригуванні наявної або розробці нової системи заходів.

Проблеми ефективного функціонування сукупного фінансового потенціалу країни в цілях підвищення рівня фінансово-економічної безпеки полягає у виявленні об'єктів, на які слід спрямовувати фінансові ресурси, враховуючи загальнонаціональні пріоритетні напрямки розвитку. Сукупний фінансовий потенціал має забезпечити ефективне формування та використання фондів





фінансових ресурсів як на макро-, так і на мікрорівнях для успішного здійснення господарської діяльності, виконання державою своїх функцій і задоволення громадянами власних потреб. До принципів забезпечення зміцнення сукупного фінансового потенціалу та його використання на підвищення фінансово-економічної безпеки країни можна віднести: — необхідність розробки і прийняття державної стратегії зміцнення сукупного фінансового потенціалу в складі відповідних концепцій і програм підвищення рівня фінансово-економічної безпеки країни; — відповідність заходів зміцнення сукупного фінансового потенціалу щодо забезпечення фінансово-економічної безпеки економічній стратегії розвитку країни; — визначення і затвердження на всіх рівнях національних інтересів фінансово-економічної безпеки всіх складових сукупного фінансового потенціалу країни, критеріїв оцінки впливу сукупного фінансового потенціалу на фінансово-економічну безпеку і прогнозу кількісних значень індикаторів на перспективу; — необхідність постійного моніторингу реальних і потенційних загроз фінансово-економічній безпеці з метою своєчасного їх виявлення та розроблення заходів щодо їх нейтралізації на основі ефективного перерозподілу сукупного фінансового потенціалу країни; — визначення та підтримання пріоритетів та основних напрямків державної політики у сфері фінансово-економічної безпеки та сукупного фінансового потенціалу; — наявність сукупності основних критеріїв фінансово-кредитної сфери з точки зору дотримання її безпеки; — необхідність визначення порогових значень індикаторів ефективності функціонування сукупного фінансового потенціалу країни для забезпечення фінансово-економічної безпеки та їх порівняння з поточними; — визначення і чітке виконання функцій та повноважень суб'єктів сукупного фінансового потенціалу та системи фінансово-економічної безпеки країни; — необхідність структурного формування і правового оформлення функціонування сукупного фінансового потенціалу на забезпечення фінансово-економічної безпеки країни; — необхідність організаційного та методологічного оформлення впливу сукупного фінансового потенціалу на фінансово-економічну безпеку країни; — створення стимулів для ефективного використання сукупного фінансового потенціалу на забезпечення фінансово-економічної безпеки країни; — постійний моніторинг основних індикаторів формування та функціонування сукупного фінансового потенціалу країни та системи фінансово-економічної безпеки.

Формування надійної системи фінансово-економічної безпеки країни з використанням сукупного фінансового потенціалу країни вимагає, на нашу думку, дотримання таких вимог:

- комплексності: ефективне функціонування сукупного фінансового потенціалу повинно враховувати та нейтралізовувати зовнішні та внутрішні загрози, що впливають на фінансово-економічну безпеку країни;

- об'єктивності: оцінка вірогідності зниження рівня фінансово-економічної безпеки завдяки ефективному перерозподілу сукупного фінансового потенціалу повинна здійснюватись на основі використання методичних підходів, а не суб'єктивних міркувань аналітиків;

- безперервності й оперативності: процес реалізації сукупного фінансового потенціалу на забезпечення фінансово-економічної безпеки країни повинен здійснюватись на постійній основі, своєчасно реагуючи на появу зовнішніх та внутрішніх загроз;



- законності: заходи, що виконуються в межах, необхідних для забезпечення фінансово-економічної безпеки країни, які ґрунтуються на чинних Законах України, Постановах Кабінету Міністрів, Указах Президента України, нормативних актах Національного банку, вимогах документів місцевих органів влади;
- фінансово-економічної доцільності: використання сукупного фінансового потенціалу країни на забезпечення фінансово-економічної безпеки не повинно призводити до погіршення умов (життя) діяльності суспільства, перешкоджати реалізації інтересів суспільства та витрати на їх проведення мають бути адекватними ефективності останніх;
- цілеспрямованості: функціонування сукупного фінансового потенціалу країни на підтримання фінансово-економічної безпеки здійснюється у чіткій відповідності до завдань, які вирішуються згідно із затвердженими комплексними програмами.

У зв'язку з усім вищезазначеним, формування та функціонування сукупного фінансового потенціалу для забезпечення фінансово-економічної безпеки країни набуває особливу важливість через взаємодію та взаємозалежність між складовими сукупного фінансового потенціалу країни та фінансово-економічної безпеки, їх конфігурацію у фінансово-економічному просторі країни; походження, циркуляцію та трансформацію ініційованих як ефективним функціонуванням сукупного фінансового потенціалу країни, так і підвищенням рівня фінансово-економічної безпеки фінансових потоків, методів та результатів впливу на національну фінансово-економічну систему.

## ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ XVI

В умовах посилення світової та макроекономічної нестабільності в Україні, зростання внутрішніх та зовнішніх загроз одними з пріоритетних цілей функціонування сукупного фінансового потенціалу країни є забезпечення фінансово-економічної безпеки країни. Важливим інструментом реалізації цілей фінансово-економічної безпеки, кількісного та якісного національного зростання й зміцнення, забезпечення нормального функціонування та сталого розвитку країни є нарощення сукупного фінансового потенціалу країни. Проблеми впливу сукупного фінансового потенціалу країни на фінансово-економічну безпеку є системними, стикаються і зв'язують воедино всі функціональні складові зазначених категорій, а також політику, економіку, фінанси тощо. Труднощі забезпечення фінансово-економічної безпеки на основі міцного фінансового потенціалу України зумовлені необхідністю одночасної розробки складних теоретичних і вирішення практичних питань. Теоретичне підґрунтя функціонування сукупного фінансового потенціалу країни як основи досягнення фінансово-економічної безпеки України дозволить комплексно та системно визначити й описати загальні вимоги до захисту, збереження та розвитку національного потенціалу в умовах глибоких структурних економічних перетворень. Формування та функціонування сукупного фінансового потенціалу країни на основі врахування внутрішніх та зовнішніх загроз дозволить сформуванню надійної системи забезпечення фінансово-економічної безпеки України, спрямовану на захист виконання стратегічних завдань модернізації економіки. При цьому, як сукуп-



ний фінансовий потенціал, так і система фінансово-економічної безпеки країни мають знаходитися в постійному зміцненні, розвитку та адаптуватися до змін зовнішнього та внутрішнього середовищ. Призначення сукупного фінансового потенціалу країни — створити об'єктивні передумови і забезпечити необхідні фінансово-економічні умови захищеності загальнонаціональних інтересів.

## ЛІТЕРАТУРА ДО РОЗДІЛУ XVI

1. Андрійчук В. Г. Економічна безпека України: стан, критерії виміру та превентивні заходи її зміцнення / В. Г. Андрійчук // Економічна безпека України і виклики сьогодення. Збірник матеріалів XIII міжнародної науково-практичної конференції 28 травня 2010 року. Частина II. — К.: УДУФМТ, 2010. — 250 с.
2. Бабій Л. В. Контрактне виробництво в контексті національної економічної безпеки / Л. В. Бабій // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. — 2012. — № 4. — С. 161 — 166.
3. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеню д-ра екон. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / О. І. Барановський. — К., 2000. — 36 с.
4. Васильців Т. Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення : монографія / Т. Г. Васильців, В. І. Волошин, О. Р. Бойкевич, В. В. Каркавчук, [за ред. Т. Г. Васильціва]. — Львів : ВИДАВНИЦТВО, 2012. — 386 с.
5. Жаліло Я. А. Проблеми узгодження економічної безпеки мікро- та макrorівнів / Я. А. Жаліло // Національна програма забезпечення економічної безпеки в контексті стратегії соціально-економічного розвитку України: матеріали Круглого столу (1 листопада 2000 р.). [Відп. ред. С. І. Пирожков, Б. В. Губський, А. І. Сухоруков]. — К. : Національний інститут українсько-російських відносин при Раді національної безпеки та оборони України, 2001. — С. 53 — 56.
6. Інформація Міністерства фінансів України щодо виконання Державного бюджету України за 2012 рік. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art\\_id=368091&cat\\_id=368090](http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=368091&cat_id=368090).
7. Концепція економічної безпеки України / [кер. проекту В. М. Гесць]; Ін. екон. прогнозування НАН України. — К. : Логос, 1999. — 56 с.
8. Лисяк Л. В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України : монографія / Л. В. Лисяк. — К. : ДННУ АФУ, 2009. — 594 с.
9. Онишко С. В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку : монографія / С. В. Онишко. — Ірпінь : Національна академія ДПС України, 2004. — 357 с.
10. Портна О. В. Фінансовий потенціал України: сучасний аспект / О. В. Портна // Фінансовий потенціал суб'єктів господарювання як чинник сталого розвитку ринкової економіки : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф., 1 лют. 2013 р., Харків. — С. 226 — 229.
11. Про основи національної безпеки України: Закон України від 19.06.2003 № 964-IV із змінами і доповненнями внесеними Законами України від 15 грудня 2005 року N 3200-IV, від 1 липня 2010 року N 2411-VI, від 17 травня 2012 року N 4711-VI, від 18 вересня 2012 року N 5286-VI, від 18 квітня 2013 року N 221-VII : Ліга : Закон — Головний правовий портал України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/T030964.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T030964.html).
12. Шумська С. С. Фінансовий потенціал України: методологія визначення та оцінки / С. С. Шумська // Фінанси України. — 2007. — № 5. — С. 55 — 64.

## РОЗДІЛ XVII



### **РЕГУЛЮВАННЯ ФАКТОРІВ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКУ З МЕТОЮ ПІДТРИМАННЯ ЙОГО ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ**

Банки відіграють роль стрижневої ланки фінансово-кредитної системи, надійна та безперебійна робота якої — запорука постійного сталого розвитку економіки України. Беручи до уваги сучасні процеси концентрації основних фінансових ресурсів у руках вузького кола пов'язаних фінансово-промислових об'єднань, можна сказати, що критичне погіршення стану навіть одного банку може викликати ланцюгову реакцію та згубно відбитися на показниках економіки в цілому.

Крім того, швидкоплинність фінансових операцій, високий ступінь ризику банківської діяльності, зростання рівня конкуренції на фінансово-кредитних ринках призводить до поступового підвищення вимог до якості їх послуг, а також вимагає від банків розробки та реалізації інноваційної стратегії розвитку. Тому такого глобального значення набуває проблема надійності та стійкості банків, у підґрунті якої лежить регулювання факторів формування фінансового потенціалу банку та його ефективного використання.

Кожний банк має визначити власну межу накопичення фінансового потенціалу, оскільки його недостатність призведе до неможливості виконання установою своїх фундаментальних функцій та професійних обов'язків, а надлишок може виникнути у разі невміння та неспроможності ефективно перетворювати великі масштаби вільних коштів у фінансовий, виробничий або інноваційний капітал, що призведе до втрати фінансової стійкості банку.

Тому необхідно обґрунтовано означити сутність фінансового потенціалу банку та виробити комплексний підхід до професійного управління фінансовим

потенціалом, що повинно включати методику оцінки його параметрів, дослідження факторів формування, інструментарій керування (розміщення) фінансовим потенціалом та контроль за його ефективним використанням.

Зазначимо, що сутність, складові, фактори впливу та засоби управління фінансовим потенціалом були предметом серйозних наукових досліджень останнього часу. Їх розглядали у своїх працях такі вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти та практики: Г. М. Азаренкова, О. В. Васюренко, С. П. Во-льська, О. І. Воробйова, Є. С. Каврук, Я. М. Кривич, А. М. Лузин, А. М. Мороз, І. М. Парасій-Вергуненко, М. І. Савлук, Ю. В. Сердюк-Копчекчі, Т. С. Смовженко та ін.

У роботах одних авторів більшість уваги було приділено використанню фінансового потенціалу через формування на його основі кредитного, інвестиційного та інноваційного потенціалу суб'єкта господарювання, а у чистому вигляді фінансовий потенціал, головним чином, досліджувався на державному, регіональному та галузевому рівні. Інші автори зосередили свою увагу на стратегічному аналізі та побудові стратегій антикризового управління, спираючись на вже сформованому фінансовому потенціалі банку. Проведений аналіз свідчить про актуальність обраної теми та водночас про наявність напрямків уточнення, поєднання підходів, удосконалення методів та розробки нових наукових результатів у вибраній сфері.

Метою подальших наукових досліджень є розкриття специфічних рис фінансового потенціалу банку, структуризація його складників, виявлення внутрішніх та зовнішніх факторів впливу, оцінка ступеня їх чутливості до регулюючих стимулів та висвітлення зв'язку між ступенем ефективності використання фінансового потенціалу та мірою фінансової стійкості банку в умовах його сталого розвитку на базі впровадження інноваційних підходів до класичних банківських операцій.

Уточнення понятійно-термінологічного представлення дефініції «фінансовий потенціал банку» передусім передбачає критичне ознайомлення з існуючими науковими підходами до визначення цього терміну. Загальнопоширену думку озвучили М. І. Савлук та А. М. Мороз: «фінансовий потенціал — це загальна сума коштів комерційної організації, у т. ч. банків, які вони можуть мобілізувати в короткий термін для рішення невідкладних проблем» [1, с. 315].

На думку О. І. Воробйової, фінансовий потенціал є лише складником кредитно-інвестиційного потенціалу банку, а саме: «кредитно-інвестиційний потенціал складається з а) фінансовим потенціалом (сумою власного капіталу та зобов'язань); б) кадровим потенціалом (професійними можливостями керівництва та персоналу банку); в) технічним та інформаційним потенціалом (технічними засобами та інформаційними ресурсами); г) розрахунково-платіжним потенціалом (розрахунково-платіжними засобами та ресурсами);

д) інноваційним потенціалом (здатністю банку до впровадження нових видів кредитно-інвестиційних продуктів); е) організаційно-управлінським потенціалом (здатністю керівництва банку до ефективного управління кредитно-інвестиційною діяльністю)» [2, с. 10].

Також О. І. Воробйова вводить поняття економічний потенціал банків як комплексної характеристики рівня економічних можливостей банків здій-



снювати рух грошових (фінансових) потоків, забезпечуючи інтереси власників, кредиторів, клієнтів, держави і місцевих органів влади, іноземних держав, міжнародних та світових організацій за рахунок наявного власного капіталу, залучених ресурсів, кадрів керівників і персоналу, професійних здібностей та порядності, інформаційної забезпеченості та комп'ютерної безпеки, підтримки з боку власників, постійного взаємозв'язку із страховиками [3, с. 36]. Тобто на її переконання фінансовий потенціал не відіграє особливо суттєвої ролі і не є окремим елементом управління банківської діяльності.

С. П. Вольська деталізує у часі поняття фінансового потенціалу, тобто «ресурсна стійкість банку визначається через достатність його *фінансового потенціалу*, що означає наявність ресурсів у даний період часу, можливості їх подальшого формування та забезпечення ефективного руху банківських ресурсів у перспективі» [4, с. 8].

Я. М. Кривич розглядає фінансовий потенціал лише як складову (базу) для інноваційного потенціалу банку [5, с. 6]. А. М. Лузин визначає фінансовий потенціал банку як «сукупну здатність наявних економічних ресурсів провести такий обсяг банківських продуктів і послуг, який дозволить максимізувати прибуток з урахуванням досягнення необхідного рівня їх надійності» [6].

Тобто наведені приклади свідчать, що фінансовий потенціал банку та своєю економічною суттю є його ресурсною базою, а економічний, кредитний й інвестиційний потенціали є підґрунтям остаточних результатів праці банків.

Отже, більшість дослідників діяльності банків просто ототожнюють фінансовий потенціал з фінансовими ресурсами. Але ці два поняття не тотожні, хоча близькі по тлумаченню. Фінансові ресурси можна розглядати як використовувану частину фінансового потенціалу, тобто як грошові доходи й накопичення, отримані різними агентами від використання наявних ресурсів. А фінансовий потенціал слід розглядати як здатність наявних ресурсів приносити доходи різним економічним суб'єктам у певний момент часу.

Більш обґрунтований та деталізований підхід існує до визначення терміна фінансовий потенціал держави, регіону та підприємства.

Фінансовий потенціал держави — це сукупність наявних грошових ресурсів держави, які можуть бути використані для вирішення якого-небудь завдання, у т. ч. і кошти, отримані шляхом перерозподілу з одних сфер використання в інші без переходу критичних границь, тобто без загрози загибелі, руйнування сфер, з яких вилучаються фінансові ресурси.

Не просто фактографічний, а результативний підхід до визначення запропонував О. Ф. Балацький: «фінансовий потенціал — це сукупні можливості суспільства формувати і максимально задовольняти потреби в товарах та послугах на основі оптимального використання економічних ресурсів, що є в наявності в умовах конкретних соціально-економічних відносин» [7, с. 531].

Фінансовий потенціал слугує індикатором реакції суб'єкта економіки на прийняті управлінські рішення, а його збільшення показує ефективність реалізованої політики, конкурентоспроможність і стабільність розвитку регіону. Фінансовий потенціал за своїм змістом більш ємне поняття, що охоплює всі поточні фінансові можливості регіону, у які включається вся сукупність економічних активів, які мають вартісну оцінку, й здатних виступати джерелом





фінансових коштів у результаті їхньої реалізації. Тобто, у широкому змісті фінансовий потенціал включає основні фонди, природні ресурси та інші елементи матеріального багатства, зосереджені в регіоні.

О. С. Федонін та І. М. Рєпіна розкривають сутність потенціалу через джерела фінансування та об'єкти інвестування підприємств, так «фінансовий потенціал підприємства є комплексним поняттям і характеризується системою показників, що відображають наявність і розміщення коштів, реальні й потенційні фінансові можливості. Основними з них є склад і структура активів підприємства, обсяг виробленої продукції й послуг, загальні витрати на виробництво, структура витрат, структура оборотних коштів і період їхнього обороту й платоспроможність, інвестиційний потенціал, інтенсивність інвестицій, норма прибутку капіталу, рентабельність продукції» [8, с. 98].

Ю. В. Сердюк-Копчекчі пропонує розглядати фінансовий потенціал підприємства як базу досягнення його фінансової стабільності. Фінансова стабільність промислового підприємства відображає стабільне перевищення доходів над видатками й стан фінансових ресурсів (фінансового потенціалу), що забезпечує вільне маневрування коштами промислового підприємства й шляхом їхнього ефективного використання сприяє безперервному процесу виробництва й реалізації, розширенню й відновленню. Вона відображає співвідношення власних, позикових і залучених фінансових ресурсів, темпи накопичення власних фінансових ресурсів у результаті поточної, інвестиційної й фінансової діяльності, співвідношення мобільних і іммобілізованих коштів підприємства, достатнє забезпечення запасів власними джерелами [9, с. 420].

На нашу думку, що була означена у рамках профільної конференції, **фінансовий потенціал банку** — це не лише проста сукупність пов'язаних соціально-економічних форм існування фінансових ресурсів банків (власного, запозиченого, позикового капіталу) та їх фінансово-матеріального втілення (надані кредити, інвестиції у цінні папери, емітовані боргові зобов'язання, матеріально-технічна база), а також його потенційні можливості, які за певних умов можуть бути спрямовані на ефективну реалізацію стратегії сталого розвитку за рахунок впровадження перспективних інноваційних фінансово-кредитних послуг, задоволення нових потреб клієнтів банку та підтримання фінансово-стійкої та прибуткової діяльності банку [10, с. 111].

За такого підходу, фінансовий потенціал можливо поділити на використовувану та невикористовувану частину. Першу можливо визначити через частину фінансових ресурсів банку, яку було вже сформовано та вкладено у робочі активи, що в умовах нестабільного зовнішнього середовища ефективно використовуються та забезпечують йому досягнення довгострокової фінансової стабільності, а у кінцевому результаті призводять до збільшення капіталу за рахунок збільшення прибутку і зростання ринкової вартості банку.

Невикористовувана частина фінансового потенціалу пов'язана з оцінкою тієї частини ресурсів, що тільки може бути залучена в обіг протягом певного періоду часу, тобто це потенційні можливості банку до розширення своєї ресурсної бази за рахунок коштів нових акціонерів або вкладників, яку банк планує використовувати у майбутньому для підтримання своєї фінансової стійкості або реалізації стратегії випередження (ринкового лідерства).



Усі складові фінансового потенціалу банку тісно взаємозв'язані, ресурсна та функціональна складові існують доповнюючи одна одну, тим самим формуючи ефект синергізму та фінансового мультиплікатору.

Формування фінансового потенціалу проходить під впливом безлічі різноманітних факторів, що потребують ідентифікації, класифікації та керування. Взаємозалежність фінансового потенціалу та стійкості банку від різноманітних факторів наведено на рис. 17.1.

Ці фактори потребують додаткової деталізації та доповнення в залежності від місця їх утворення (див. рис. 17.2).

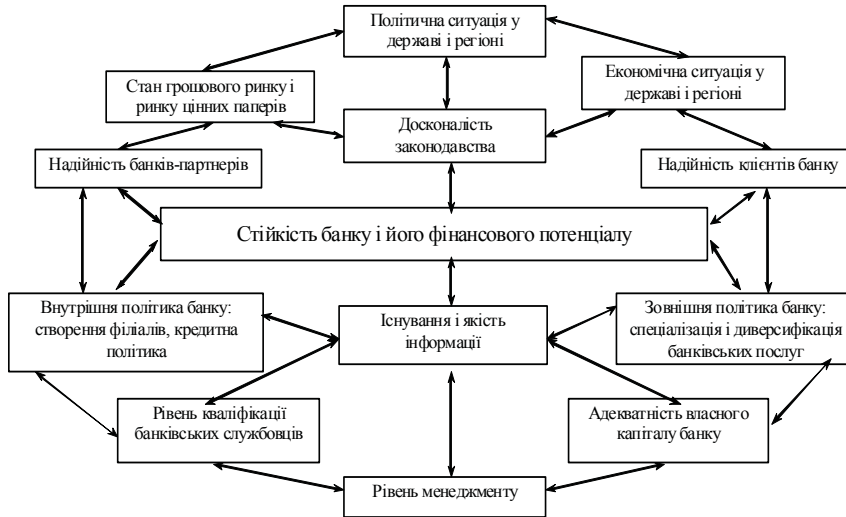


Рис. 17.1. Взаємозв'язок факторів, що впливають на фінансову стійкість банку та його фінансовий потенціал

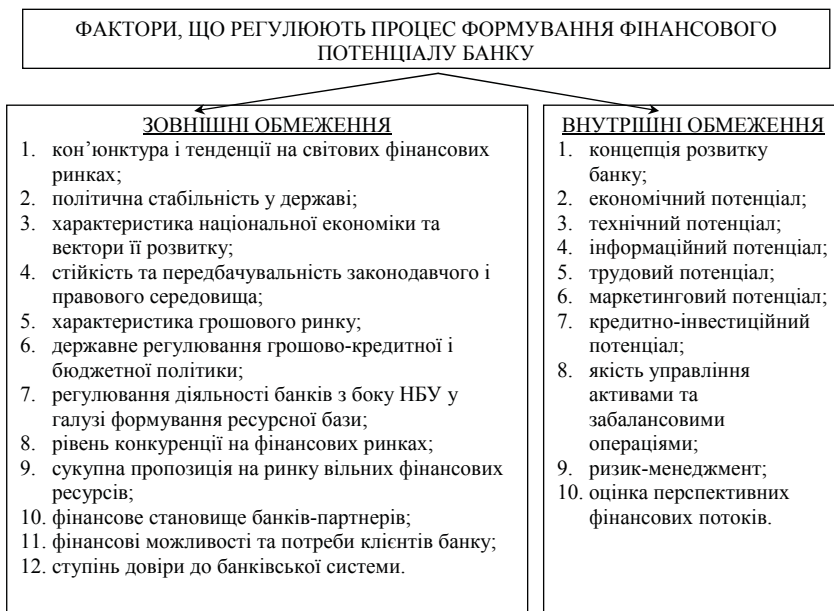


Рис. 17.2. Фактори впливу на фінансовий потенціал банку



Фактори, що характеризують *зовнішні обмеження* на розмір вільно доступних ресурсів, є нечуттєвими до внутрішніх інструментів менеджменту, а тому для банку вони майже некеровані. Ці фактори потребують своєчасного виявлення, оцінки та усвідомлювання суттєвості їх впливу, прогнозування та розробки комплексу превентивних заходів щодо пом'якшення їх негативного впливу або збільшення вигод від позитивної зміни кон'юнктури.

Група *внутрішніх факторів* породжується діяльністю самої банківської установи, вони за своєю природою є чуттєвими в управлінських заходах та ефективно керованими, тому й потребують більш специфічного та комплексного дослідження.

1. Концепція розвитку банку передбачає розробку стратегії і тактики поведінки банку на грошово-кредитному ринку; обрання політики банку відносно пріоритетів у виборі джерел формування ресурсної бази; зростання кредитних рейтингів та ринкової позиції банку; розширення філіальної мережі; злиття або поглинання інших фінансових установ.

2. Економічний потенціал насамперед залежить від рівня вже сформованого власного капіталу; аналізу рівня достатності власного капіталу і його адекватності ризикам, що приймає банк; розміру залучених та запозичених на фінансових ринках ресурсів.

3. Технічний потенціал обумовлено можливостями матеріально-виробничого характеру — наявністю розгалуженої мережі обслуговування клієнтів, сучасного обладнання, добре захищеної комп'ютерної бази.

4. Інформаційний потенціал зумовлено своєчасним оновленням інформації фінансового (про середовище, про конкурентів, про клієнтів), технічного (комп'ютерні та сервісні програми) та професійного (новітні банківські продукти та послуги) характеру.

5. Трудовий потенціал залежить від кадрової політики банку, професійно-кваліфікаційних характеристик менеджменту та офісних робітників, від стилю управління та організації праці, соціально відповідальних принципів ведення бізнесу.

6. Маркетинговий потенціал залежить від своєчасності, достовірності, повноти та якості дослідження фінансових ринків, діяльності конкурентів та змін вподобань клієнтів; передбачає програму мотивації поведінки банків-партнерів, потенційних вкладників та клієнтів.

7. Кредитно-інвестиційний потенціал характеризує здатність банку перетворювати накопичені вільні кошти клієнтів у фінансовий капітал банку, що приносить йому прибуток і дозволяє збільшувати власні кошти без зовнішніх інтервенцій та додаткового ризику.

8. Якість управління активами та збалансовими операціями направлена на виконання законодавчих вимог щодо ступеня ризикованості діяльності банків, підтримання збалансованої ліквідності, досягнення сталої фінансової стійкості та отримання додаткових прибутків.

9. Ризик-менеджмент — це систематична робота з аналізу ризиків, створення і впровадження відповідних засобів їхньої оптимізації, контролю за доцільністю й ефективністю їхньої реалізації.

10. Оцінка перспективних фінансових потоків побудована на прогнозі росту фінансових результатів діяльності банку та надходження нових фінансових



ресурсів з внутрішніх і зовнішніх ринків унаслідок реалізації стратегії розвитку та застосування різноманітних методів стимулювання потенційних акціонерів, кредиторів та клієнтів.

Визначимо основні фактори впливу на фінансовий потенціал банків на сучасному етапі. Для цього проаналізуємо динаміку основних статистичних параметрів діяльності банківської системи України за офіційними даними НБУ та Асоціації українських банків (див. табл. 17.1).

Таблиця 17.1

**Динаміка основних макроекономічних показників та показників діяльності банківської системи України в 2008 – I півріччі 2013 рр\*.**

Показник	2008	2009	2010	2011	2012	I півріччя 2013
Номінальний ВВП, млн грн	948056	913345	1082569	1302079	1408889	653494
Темп змін**, %	—	96,34	118,53	120,28	108,20	62,30
Номінальні доходи населення, млн грн	845641	894286	1101175	1266753	1407197	—
Темп змін**, %	—	105,75	123,13	115,03	111,09	—
Заощадження населення, млн грн	52011	80377	161867	123123	104560	—
Темп змін**, %	—	154,54	201,38	76,06	84,92	—
Обсяги торгів на ПФТС, млн грн	45560	15830	61428	89083	89671	8183
Темп змін**, %	—	34,74	388,04	145,02	100,66	9,13
Індекс ПФТС	301,42	572,91	975,08	534,43	328,69	309,78
Всього діючих банків в Україні	182	182	176	176	176	175
Виключено з реєстру за звітний період	7	6	6	—	26	—
Всього активи банківської системи України, млн грн	969263	1001922	1087681	1214803	1269663	1334846
Темп змін**, %	—	103,37	108,56	111,69	104,52	105,13
Акції та інші форми участі в капіталі, млн грн	135846	145925	173970	190273	202399	210680
Темп змін**, %	—	107,42	119,22	109,37	106,37	104,09
Всього депозити, млн грн	425856	402381	464300	553001	628214	689824
Темп змін**, %	—	94,49	115,39	119,10	113,60	109,81
Депозити домашніх господарств, млн грн	217860	214098	275093	310390	369264	414384
Темп змін**, %	—	98,27	128,49	112,83	118,97	112,22
Середні ставки за депозитами, %	11,8	9,4	7,3	11,3	11,1	8,7
Фінансовий результат, млн грн	7304	— 38450	— 13027	— 7708	4899	792

\* — побудовано за офіційними даними НБУ та АУБ [11, 12]

\*\* — звітний до попереднього періоду

Світова економіка демонструє поступовий вихід з рецесії та продовжує зростати помірними темпами. Економічне зростання було стриманим, що обумовлювалось постійними розбіжностями між показниками в країнах з розвиненою економікою (бюджетна консолідація, заходи монетарної політики, високий рівень безробіття тощо) та в країнах з економікою, що розвивається. Загальносвітові тенденції віддзеркалюються на стані ВВП України як екс-



портноорієнтованої держави. Але наприкінці I півріччя 2013 р. в економіці України з'явилися ознаки покращення. На фоні збереження цінової стабільності спостерігалось поживання ділової активності в усіх основних секторах економіки. Відновлення економічної активності підтримувалося динамічним зростанням в агропромисловому комплексі та достатньо високим внутрішнім споживчим попитом. Поступове відновлення зовнішнього попиту на продукцію вітчизняних виробників сприяло покращенню показників роботи промисловості. Стабільна цінова динаміка сприяла поліпшенню ринкових очікувань і посиленню довіри до національної грошової одиниці України [13].

Паралельно відбувався процес підвищення номінальної та реальної заробітної плати працівників та скорочення заборгованості по її виплаті, що стало підґрунтям збільшення номінальних доходів населення. Впродовж всього періоду темп змін доходів перевищив 100 % та став джерелом збільшення заощаджень населення, які переважно були реалізовані у вигляді банківських депозитів.

Депозити резидентів демонструють стаке зростання упродовж всього періоду. Насамперед зросли залишки на депозитних рахунках сектору нефінансових корпорацій. Тривало зростання депозитів домашніх господарств переважно в національній валюті, що свідчило, з одного боку, про відновлення довіри населення до банківської системи та гривні, а з іншого, як показує практика роботи ПФТС, про відсутність у населення ефективної альтернативи розміщення своїх вільних коштів.

Загальні тенденції роботи банків України також демонстрували позитивну тенденцію: абсолютні показники активів, капіталу, зобов'язань поступово збільшувалися. Суттєве (26 банків) скорочення кількості банків у реєстрі у 2012 р. дозволило банківській системі звільнитися від негативного баласту та продовжити поступове відновлення своєї ефективної праці. Найбільш позитивним моментом є отримання прибутків у останні роки, які можуть стати базою подальшого збільшення фінансового потенціалу окремих фінансово-кредитних установ та підтримання фінансової стійкості.

У сучасній банківській практиці ефективність та надійність окремої установи слід оцінювати не лише за зміною абсолютних показників, а й аналізуючи відносні індикатори.

Статистика індикаторів фінансової стійкості є новою гілкою економічної статистики, яка враховує сукупний вплив різних факторів і покриває розрив між макроекономічною статистикою і мікропруденційними даними.

Індикатори фінансової стійкості — це показники поточного фінансового стану і стійкості фінансових установ країни та їх контрагентів із сектору корпорацій та сектору домашніх господарств. Індикатори включають як агреговані дані по окремих установах, так і показники, що дають уявлення про ринки, на яких здійснюють свою діяльність фінансові установи. Індикатори фінансової стійкості складаються відповідно до методології, викладеної у Керівництві зі складання індикаторів фінансової стійкості [14].

Індикатори фінансової стійкості розраховуються і поширюються для використання в макропруденційному аналізі. Такий аналіз містить оцінку та контроль за сильними сторонами та вразливими місцями фінансових систем з метою підвищення фінансової стійкості, зокрема зниження імовірності краху фінансової системи.



МВФ передбачає компіляцію та поширення країнами 40 індикаторів фінансової стійкості: 25 індикаторів для сектору депозитних корпорацій (із яких 12 основних) і 15 індикаторів для клієнтів сектору депозитних корпорацій, у тому числі: інші фінансові корпорації (2 індикатора), нефінансові корпорації (5 індикаторів), домашні господарства (2 індикатора), ліквідність ринку (2 індикатора) і ринки нерухомості (4 індикатора) [14].

НБУ щокварталу складає та поширює дані за індикаторами фінансової стійкості сектору депозитних корпорацій (банків), з яких 12 основних і 12 рекомендованих (див. табл. 17.2 та табл. 17.3).

Таблиця 17.2

**Основні індикатори фінансової стійкості (дані на кінець періоду, %) [11]**

Показник	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	І пів-річчя 2013 р.
1. Співвідношення регулятивного капіталу до зважених за ризиком активів	14,01	18,08	20,83	18,90	18,06	17,99
2. Співвідношення регулятивного капіталу 1 рівня до зважених за ризиком активів	11,15	14,23	15,11	13,99	13,77	13,81
3. Співвідношення недіючих кредитів без урахування резервів до капіталу	9,16	31,97	29,17	25,76	36,03	35,65
4. Співвідношення недіючих кредитів до сукупних валових кредитів	3,88	13,70	15,27	14,73	16,54	15,20
5. Співвідношення кредитів за секторами економіки до сукупних валових кредитів						
Резиденти	96,85	96,56	96,29	98,23	98,41	98,54
Депозитні корпорації	3,77	2,67	3,36	4,71	2,80	1,92
Центральний банк	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Інші фінансові корпорації	1,24	1,82	1,70	1,92	1,90	2,20
Сектор загального державного управління	0,00	0,75	1,12	1,00	0,68	0,64
Нефінансові корпорації	56,26	60,00	63,53	67,13	71,01	71,86
Інші сектори-резиденти	35,58	31,32	26,58	23,48	22,01	21,92
Нерезиденти	3,15	3,44	3,71	1,77	1,59	1,46
6. Норма прибутку на активи	0,88	— 4,38	— 1,40	— 0,74	0,44	0,10
7. Норма прибутку на капітал	7,29	— 32,25	— 9,73	— 5,01	2,92	0,67
8. Співвідношення процентної маржі до валового доходу	51,16	66,76	65,98	63,07	64,15	60,87
9. Співвідношення непроцентних витрат до валового доходу	52,95	61,08	61,89	68,26	61,45	64,30
10. Співвідношення ліквідних активів до сукупних активів	9,35	11,45	18,84	18,65	22,15	22,73
11. Співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань	32,99	35,88	91,19	94,73	90,28	90,28
12. Співвідношення чистої відкритої позиції в іноземній валюті до капіталу	33,10	28,51	21,61	8,41	2,50	9,56



Як бачимо, українська банківська система загалом виконує вимоги до основних індикаторів фінансової стійкості, так показники регуляторного капіталу значно перевищують мінімально встановлені норми, норми прибутку мають позитивне збільшення. Негативний вплив на стабільність праці банківської системи має низька якість кредитного портфеля, але й вона дещо покращилась. Певною мірою це зумовлено політикою НБУ по регулюванню діяльності банків.

В умовах помірної інфляційної динаміки операції з регулювання ліквідності банківської системи здійснювалися з урахуванням необхідності її підтримки на рівні, який би створював умови для підвищення кредитної активності банків. Такий підхід узгоджувався з визначеною законодавством ціллю діяльності НБУ щодо сприяння додержанню стійких темпів економічного зростання.

Свідченням підтримання високого рівня ліквідності банківської системи є:

- збільшення попиту на депозитні сертифікати НБУ;
- зменшення попиту на кредити рефінансування.

Проведення НБУ мобілізаційних операцій та повернення банками заборгованості за кредитами рефінансування були чинниками зменшення ліквідності банківської системи. А збільшенню ліквідності банківської системи сприяли випуск коштів НБУ через фондний та валютний канали [15].

У табл. 3 наведено динаміку рекомендованих індикаторів фінансової стійкості банківської системи України в 2008 – I півріччі 2013 рр.

Рекомендовані індикатори фінансової стійкості дозволяють уточнити окремі позиції діяльності банків та виявити вузькі місця, що обумовлені концентрацією кредитного ризику. З іншого боку, рекомендовані індикатори освітлюють ефективність окремих операцій, що дозволяє банкам самостійно визначити вагомість рентабельної роботи для підтримання фінансової стійкості.

Практичні дослідження довели, що на сучасному етапі розвитку банківської системи України головними внутрішніми факторами, що впливають на фінансовий потенціал банку, насамперед, є стабільність темпів росту власних коштів, якість керування робочими активами, збалансованість ліквідності та виконання вимог фінансової стійкості.

На практиці функції управління активами (кредитно-інвестиційним потенціалом) і пасивами (фінансово-економічним потенціалом) банку тісно пов'язані. Хоча управління пасивами спрямоване на формування ресурсної бази з позиції залучення найбільш дешевих засобів, а управління активами передбачає вибір варіантів розміщення засобів з метою одержання найбільшого прибутку, — все це єдиний комплекс управління фінансовою діяльністю і фінансовим станом банку. Так визначення обсягів, термінів, вартості ресурсів відображається на всіх аспектах керування активами, і, навпаки, в ефективно діючому банку структура джерел адекватна структурі активів. Тобто зобов'язання по розмірах і термінах відповідають активам, а вартість пасивів є меншою від прибутковості активів (процентна ставка менша поточної норми прибутку).



Таблиця 17.3

**Рекомендовані індикатори фінансової стійкості  
(дані на кінець періоду, %) [11]**

Показник	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	I пів-річчя 2013 р.
1. Співвідношення капіталу до активів	12,86	13,10	14,63	14,76	15,03	14,75
2. Співвідношення великих відкритих позицій до капіталу	187,36	169,21	161,21	164,46	172,91	179,42
3. Співвідношення кредитів за географічним розподілом до сукупних валових кредитів:						
Внутрішня економіка	96,85	96,56	96,29	98,23	98,41	98,54
Країни з розвинуеною економікою	2,85	3,16	3,54	1,60	1,42	1,35
4. Співвідношення доходу від торговельних операцій до валового доходу	16,46	4,45	3,22	5,12	3,71	3,13
5. Співвідношення витрат на утримання персоналу до непроцентних витрат	48,13	40,67	40,73	38,91	41,32	43,95
6. Спред між ставками за кредитами та депозитами (базисні пункти)	816	586	721	567	485	518
7. Спред між найвищою та найнижчою міжбанківськими ставками (базисні пункти)	2753	2499	1790	2900	4494	1990
8. Співвідношення депозитів клієнтів до сукупних валових кредитів (крім міжбанківських)	48,36	45,27	56,01	61,19	69,80	73,75
9. Співвідношення кредитів в іноземній валюті до сукупних валових кредитів	60,32	52,59	48,23	42,13	37,66	37,30
10. Співвідношення зобов'язань в іноземній валюті до сукупних зобов'язань	59,04	55,83	51,25	49,76	49,22	46,82
11. Співвідношення кредитів на житлову нерухомість до сукупних валових кредитів	11,20	12,82	10,39	8,22	6,85	6,36
12. Співвідношення кредитів на комерційну нерухомість до сукупних валових кредитів	2,32	2,29	1,73	1,20	0,88	1,49

Практичне значення має управління наявними та перспективними фінансовими ресурсами, спрямоване на підтримку такої структури пасивів, за якою співвідношення власних і залучених коштів дає можливість збільшити одержуваний прибуток і забезпечити ріст майна банку. Значить при управлінні пасивними операціями банк повинен брати до уваги розмір «фінансової віддачі» (отриманий прибуток від інвестування залучених коштів має перевищувати витрати на їх залучення, а також фінансовий еквівалент узятого на себе банком ризику).

Метою ефективного керування факторами формування фінансового потенціалу є досягнення ним стану конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможний фінансовий потенціал банку характеризується стійкою платіжною готовністю, достатньою забезпеченістю власними кошта-





ми й ефективним їхнім використанням з господарською доцільністю, чіткою організацією розрахунків, наявністю стійкої фінансової бази, що дозволяє отримувати прибуток достатній не тільки для обов'язкових відрахувань, виплати дивідендів, рекапіталізації, а й для реінвестування у інновації.

Тоді фінансовий потенціал поступово трансформується у інноваційний. Інноваційний потенціал банку — це сукупність взаємопов'язаних у перетворених формах фінансових ресурсів банківської установи та її потенційних можливостей, які за певних керованих чинників інноваційного середовища можуть бути спрямовані на реалізацію випереджальної стратегії розвитку, з метою завоювання нових сегментів банківського ринку та нетрадиційних секторів інших фінансово-кредитних послуг, а також створення та задоволення нових потреб клієнтів банку, що призведе до збільшення ефективності функціонування банків та підтримання їх довгострокової фінансової стійкості в цілому.

Основним завданням управління фінансовою діяльністю банку є управління активами і пасивами з метою підтримки постійного балансу між потребами в ресурсах і можливостями їхнього придбання, на умовах, які гарантують виконання інтересів клієнтів і партнерів, забезпечать одержання прибутку і ріст її норми в рамках зниження ризикованості, тобто забезпечать стійкість фінансового стану банку і дозволять йому інтенсивно розвиватися.

У цьому аспекті можна сформулювати таку систему координації потреби в коштах і їхній наявності, яка побудована на базі схеми формування пасивів банку і розподілу його фінансових ресурсів за основними категоріями активів, запропонованої Д. А. Лаптірьовим [16, с. 32] (див. рис. 17.3).

Подана система включає 4 основних блоки координації:

- визначення обсягів ефективних ресурсів, що можуть бути використані для активних операцій, і схем додаткового залучення даних ресурсів;
- встановлення частини ресурсів, що служать як первинний резерв і використовуються для невідкладних розрахунків;
- встановлення частини вторинних резервів;
- безпосереднє вирішення завдання оптимального розподілу засобів за статтями балансу і видами фінансових операцій відповідно до пріоритетів діючої стратегії, їхньою прибутковістю і ризикованістю.

Першочергове завдання при розробці концепції формування фінансового потенціалу (рис. 17.4) — це накопичення ресурсної бази за рахунок власних коштів (капіталу) та зобов'язань.

Існуюча досі думка, що пасивні операції є другорядними по відношенню до активів і не мають сприйматися як об'єкт, який вимагає ефективного управління, є хибною. Незалежно від зовнішніх умов банк може здійснювати свої активні операції тільки в межах засобів, якими володіє. Отже, саме пасивні операції випереджають активні і визначають масштаби прибуткових операцій, тобто відіграють первинну і визначальну роль по відношенню до активних операцій. У зв'язку з цим питання нарощування ресурсного потенціалу і забезпечення його стабільності за допомогою ефективного управління грошовими ресурсами набувають особливої гостроти.

Основною метою керування капіталом є забезпечення його адекватності. Загальним критерієм при оцінці адекватності капіталу банку є підтримка його на такому рівні, щоб забезпечити і максимальну прибутковість, і достатню стійкість. Так, на думку І. М. Парасій-Вергуненко, при визначенні необхідного розміру капіталу банку доводиться йти на компроміс: вибираючи між ступенем його стійкості та надійності з погляду можливості успішно протистояти непередбаченим фінансовим ускладненням (яка буде тим вища, чим більшою є частка власних коштів) і рентабельністю капіталу, що за інших рівних умов буде тим вища, чим менша частка його власного капіталу [17, с. 160].

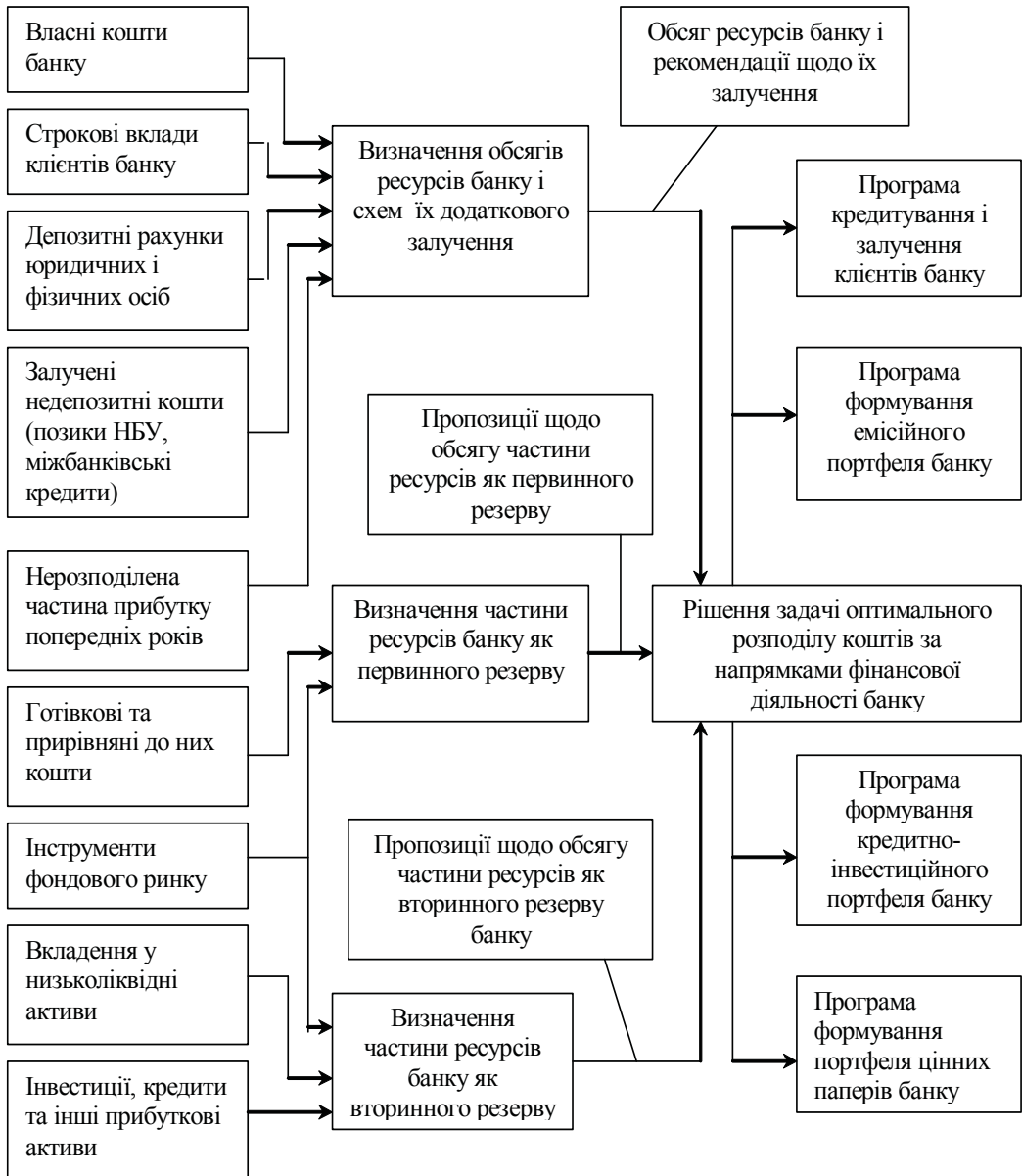


Рис. 17.3. Загальна схема розподілу фінансових ресурсів банку

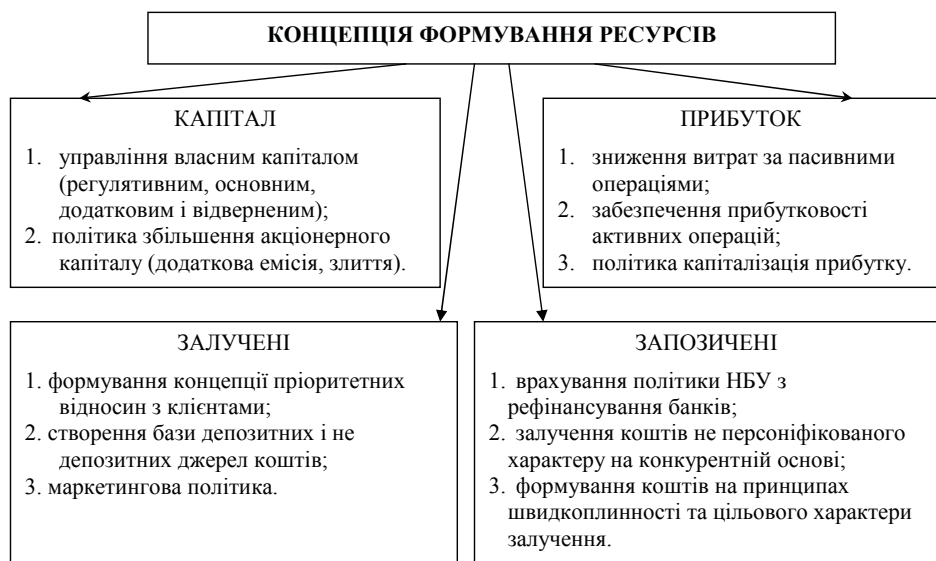


Рис. 17.4. Концепція формування фінансових ресурсів банку

У той же час дослідження показників власного капіталу банків і зв'язок між ними і фінансовою кризою 2008 р. доводять недоцільність надмірної капіталізації банків з точки зору ефективності їхньої роботи. «Середні» банки краще керуються, мають більш високу норму прибутку на активи і власний капітал, також вплив їх проблем на стан економіки в цілому є недостатній для провокування ланцюгової нестабільності.

З боку банку регулювання адекватності капіталу здійснюється шляхом встановлення обмежень на зобов'язання, оптимізації активів банку за ступенем прибутковості з урахуванням ризику, установлення максимального розміру заборгованості на конкретного позичальника, але з урахуванням установлених НБУ нормативів та до методології, викладеної у Керівництві зі складання індикаторів фінансової стійкості [14]. При керуванні капітальною базою банк повинен орієнтуватися на тверде виконання нормативів і забезпечення максимальної норми прибутку на капітал. Для цього у випадку погіршення становища банк може обрати один зі способів:

- збільшити капітал;
- зменшити обсяги активних операцій;
- реструктурувати активи, знизивши частку високоризикованих.

Але з метою досягнення стабільності і можливості збільшення активних доходних операцій більшість банків прагне саме до збільшення регулятивного капіталу. До цього рішення керівництво банків підштовхують об'єктивні економічні причини: динамічний характер економіки, що призводить до росту банківських ризиків і недоодержанню прибутку; жорстке обмеження кола кредитоспроможних клієнтів призводить до перенасичення ринку кредитними ресурсами; збільшення розмірів усіляких резервів спричиняє скорочення робочих активів.

У загальному випадку збільшення капіталу можливе як за рахунок реального нарощування засобів, так і за рахунок скорочення його «зменшуваних»



складових (власних акцій, викуплених у акціонерів; недостворених резервів; непокритих збитків і т. д.). Другий напрямок є більш раціональним, але важко реалізованим, тому що він швидко вичерпується, і у визначений момент банк не має іншого шляху, крім нарощування.

Практично існують два основні джерела нарощування регулятивного капіталу: внутрішній і зовнішній.

Внутрішній – це рекапіталізація прибутку, тобто прибуток не виплачується у вигляді дивідендів акціонерам, а направляється на збільшення статутного капіталу. Переваги даного джерела: незалежність від коштів, що залучаються на відкритому ринку, його відносна дешевина і відсутність додаткових загроз акціонерам. Недоліки: розмір прибутку обмежений, прибуток обкладається податком і сильно залежить від макроекономічних параметрів. Доцільніше спрямовувати більшу частину прибутку на капіталізацію, цим знизити ризик банкрутства і збільшити обсяги доходних активних операцій. Можливість капіталізації прибутку пов'язана з дивідендною політикою. Світова практика показує, що раціональною дивідендною політикою є та, яка максимізує ринкову вартість акцій банку. Але реалії української дійсності, з періодично латентним та високо волатильним фондовим ринком, заперечують такі пріоритети.

Проте направлення частини прибутку на збільшення капіталу не завжди може вирішити всі проблеми з достатністю капіталу. Тому банки змушені звертатися до зовнішніх джерел: додатковий продаж акцій, емісія боргових зобов'язань, продаж активів, оформлення субординованого боргу, здача в оренду деяких видів основних засобів та ін.

Проведений практичний аналіз можливих способів капіталізації банків показує, що зараз у банків не так вже й багато реальних варіантів нарощування капіталу. Такий ефективний і швидкий в умовах Заходу спосіб капіталізації як злиття і поглинання банків в Україні поки що використовується мало. Через низьку прибутковість банківської системи прибуток також не може бути надійним джерелом збільшення статутного капіталу. Отже, залишається одне – емісія цінних паперів, яка загрожує тим, що надходження великих промислових капіталів у банківську сферу не тільки підвищує капіталізацію, але й обмежує поле діяльності банків і коло об'єктів його інвестицій.

Але, як відзначає Н. Куніцина, збільшення капіталу за рахунок додаткової емісії акцій також має як позитивні, так і негативні сторони. З одного боку, у цьому випадку капітал збільшується на значну суму. З іншого, це може спричинити зниження норми прибутку на акцію, до падіння курсової вартості акцій і перерозподілу сфери впливу акціонерів [18, с. 62].

Вибір джерела збільшення розміру капіталу базується на принципі підвищення цінності організації і залежить від:

- впливу на власність, контроль, керованість і ризикованість банку;
- співвідношення між розмірами понесених витрат і отриманим приростом;
- впливу на прибутковість акціонерного капіталу;
- відносного ризику, пов'язаного з конкретним джерелом засобів;
- політики регулювання НБУ;
- особливостей існуючого оподаткування.



Для успішного планування банками величини і структури власного капіталу дуже важлива як грамотна методика розрахунку капіталу, аналізу ефективності його використання, так і її незмінність впродовж визначеного терміну.

Близько 90 % усієї потреби у фінансових ресурсах для здійснення активних операцій банк може покривати за рахунок *залучених і позикових (запозичених) коштів*. Тому ефективність керування банком визначається грамотністю керування цими коштами. Метою управління зобов'язаннями є залучення достатнього обсягу засобів з мінімальними витратами для фінансування активів банку.

Головна частина зобов'язань представлена депозитами, тобто грошима, внесеними в банк клієнтами — приватними особами і компаніями, що зберігаються на їхніх рахунках і використовуються згідно з режимом рахунку і банківським законодавством. Основні види депозитів: строкові вклади, ощадні вклади, депозити до запитання, кореспондентські рахунки.

При проведенні депозитної політики необхідно вирішити такі завдання:

1. визначити джерела стабільного одержання коштів з найменшими витратами;

2. як гарантувати депозити у розмірах, достатніх для проведення в запланованих обсягах активних операцій і забезпечення запасів фінансових ресурсів для пропозиції нових банківських послуг, на які з'явиться попит.

Як відзначили ще О. Кирєєв і Ю. Заруба, банківська система України перейшла від «ринку продавця» до «ринку покупця», що означає переорієнтацію роботи банків на інтереси вкладників як домінантні при формуванні ресурсів банку ще з початку 2000-х рр. [19, с. 67].

Тому можна стверджувати, що сьогодні на ринку депозитів посилилася конкуренція за залучення тимчасово вільних коштів населення як серед самих банків, так і серед інших фінансово-кредитних установ (кредитних спілок, страхових компаній, недержавних пенсійних фондів, різноманітних інвестиційних та компаній по управлінню активами). При цьому банки віддають перевагу агресивній політиці визначеного типу:

- стратегія конкурента — розвиток банку в усіх напрямках банківської діяльності для того, щоб одержати конкурентну перевагу на ринку;

- стратегія того, що доганяє — проходження за лідером;

- стратегія фахівця — передбачає, що банк не буде конкурувати з лідером в усіх напрямках, а вибере тільки пріоритетні, з наступною спеціалізацією на них.

Сенс управління зобов'язаннями зводиться до двох вимог:

визнання важливості тактовних стосунків із клієнтами і досягнення компромісу між інтересами вкладників і самого банку;

мінімізації витрат на залучення коштів, у тому числі процентних та інших операційних витрат.

У рамках виконання першої вимоги банк прагне кількісно і якісно розширити свою клієнтуру, цим збільшити не тільки депозитні операції, але і попит клієнтів на кредити й інші банківські послуги. При наявності цивілізованого ринку капіталів, на якому провідну роль відіграють інтереси споживачів, важливим елементом керування банком повинна стати концепція керування пасивами, що визначає характер лояльних та персоніфікованих взаємин із клієнтами. Для її втілення зазвичай застосовуються методи, що передбачають:



- урахування місцезнаходження банку і його філій;
- наявність хорошого приміщення і кваліфікованого персоналу;
- диверсифікованість спектра пропонованих банківських послуг по клієнтах, обсягах, термінах, вартості і методах обслуговування;
- встановлення партнерських відносин з різними категоріями клієнтів задля формування їх лояльності;
- розвиток маркетингу шляхом уведення на ринок нових банківських продуктів і послуг, а також ефективне використання реклами в ЗМІ.

Керування в рамках другої вимоги повинне укладатися в рамки двох протилежних граничних вимог:

- рівень процентної ставки по депозитах повинен бути в достатній мірі привабливим для потенційних вкладників;
- банк не повинен різко підвищувати нижню межу процентної маржі між активними і пасивними операціями банку.

Можливість мінімізувати процентні витрати по депозитах залежить від реакції окремих груп вкладників на зміну ставок. У банку з'являється можливість скорочення процентних витрат по депозитах лише при детальному сегментуванні ринку за ознакою чутливості до зміни ставок.

Використання банком довгострокових залучених засобів розширює його кредитні ресурси, але доцільно залучати ці кошти в такому обсязі, який надалі можна розмістити у високоприбуткових активах. Нагромадження нерозміщених таких коштів може призвести до збиткової діяльності банку і цим знизити стійкість його фінансового стану.

Для розширення активних операцій і одержання прибутку з погляду керування пасивами найкращим способом є ріст і диверсифікованість основних видів депозитів (депозитів до запитання і строкових вкладів). Шляхом залучення строкових вкладів банк забезпечує ліквідність свого балансу, а за допомогою вкладів до запитання забезпечується додатковий прибуток, тому що витрати на обслуговування розрахункових і поточних рахунків клієнтів мінімальні. Але збільшення частки рахунків до запитання істотно знижує ліквідність балансу, тому що це найбільш непередбачені фінансові ресурси банку.

У зв'язку з цим визначення оптимальної депозитної структури є важкою для реалізації, але важливою частиною керування пасивами. Істотний зовнішній вплив на кількість і якість депозитів банку чинять грошово-кредитна і податкова політика уряду, конкурентні пропозиції на ринку вільних фінансових засобів.

З боку банку основним інструментом керування депозитами є депозитний відсоток, його диференціація в залежності від терміну і суми внеску. Базисна ставка відсотків з позикових коштів, від якої відштовхується банк при диверсифікованості, залежить від доходу, який банк може одержати при інвестуванні депозиту, і коригується в залежності від попиту та пропозиції на ринку капіталу. Традиційно диференціація ставок здійснюється за правилом: чим довший термін і більша сума депозиту, тим більший процентний дохід повинен бути забезпечений вкладникові. Банки, які залучають великі депозити і на більш тривалі терміни, можуть точно спланувати обсяги і час проведення активних операцій, цим забезпечити ліквідність і платоспроможність банку, навіть припускаючи можливі втрати в рентабельності. Але в умовах високої





зовнішньої нестабільності терміну залучення депозитів слід обмежити 2 – 3-роковим терміном, що підлягає достовірному прогнозуванню.

Як критерії оптимальності депозитної політики можна визначити:

- взаємозв'язок депозитних, кредитних та інших активних операцій для підтримки стабільності і прибутковості банку;
- диверсифікованість ресурсів з метою зниження ризиків і тимчасової стабільності;
- сегментація депозитного портфеля для забезпечення мінімізації вартості;
- диференційований підхід до різних груп населення;
- облік кон'юнктури фінансового й інвестиційного ринків.

Другою частиною зобов'язань є позикові кошти, які банк одержує у вигляді позик центрального банку, міжбанківських кредитів або продажу власних боргових зобов'язань. Відмінності недепозитних джерел полягає в тому, що, по-перше, вони мають неперсональний характер, тобто не асоціюються з клієнтом, а здобуваються на конкурентній основі і, по-друге, ініціатива залучення цих засобів належить банкові, тоді як у випадку з депозитами активною стороною все-таки є вкладник.

Обсяги й умови залучення позик центробанку визначаються політикою НБУ в області рефінансування банків. Залучення міжбанківських кредитів є крайнім засобом формування ресурсної бази і забезпечення ліквідності. Оскільки це один з найдорожчих видів ресурсів, до того ж він повинен залучатися на короткий час і мати цільовий характер розміщення із заздалегідь визначеними термінами й умовами оплати. Якщо ж міжбанківські кредити використовуються для поповнення ресурсів за рахунок коррахунків, або виконання зобов'язань перед клієнтами, то це негативно відображається на його прибутковості і стійкості фінансового стану банку.

Вибираючи джерела збільшення зобов'язань банку, потрібно враховувати: відносну вартість засобів, сформованих з кожного джерела; термін погашення; ризик кожного джерела; законодавчо і нормативно встановленого правила, що регламентують граничні структурні значення кожного джерела; розмір капіталу і прогнозовані темпи приросту активних операцій.

У цілому, за якою б системою і яким би методом не формувався фінансовий потенціал (не залучалися фінансові ресурси), основними *критеріями фінансової діяльності* банку повинне бути, з одного боку, їхнє формування в обсягах необхідного і достатніх для виконання місії банку, а з іншого боку – підтримка оптимального співвідношення між прибутковістю і ризикованістю діяльності банку в цілому. Тобто одержання запланованих фінансових результатів і забезпечення стійкості фінансового стану банку за допомогою досягнення адекватності капіталу і підтримки ліквідності.

Таким чином, в сучасній літературі з банківської справи досить поширене спрощене тлумачення дефініції «фінансовий потенціал банку», це спричиняє необхідність знову повернутися до першоджерел цієї категорії. Визначаючи розмір та джерела формування фінансового потенціалу слід враховувати те, що він умовно поділяється на використовувану та невикористовувану частину. Кожна з цих частин формується під впливом різноманітних факторів, що потребують ідентифікації, класифікації та ефективного регулювання. Формування та використання фінансового потенціалу банку є досить склад-





ним та багатогранним процесом. За умов тотального захоплення вітчизняного банківського ринку іноземними гравцями та поступової тенденції зменшення кількості ефективно працюючих агентів фінансово-кредитного ринку, банки мусять переходити до сталого розвитку на базі збалансованого збільшення свого фінансового потенціалу.

## ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ XVII

---

У сучасній літературі з банківської справи досить поширене спрощене тлумачення дефініції «фінансовий потенціал банку», це спричиняє необхідність знову повернутися до першоджерел цієї категорії.

**Фінансовий потенціал банку** — це не лише проста сукупність пов'язаних соціально-економічних форм існування фінансових ресурсів банків (власного, запозиченого, позикового капіталу) та їх фінансово-матеріального втілення (надані кредити, інвестиції у цінні папери, емітовані боргові зобов'язання, матеріально-технічна база), а також його потенційні можливості, які за певних умов можуть бути спрямовані на ефективну реалізацію стратегії сталого розвитку за рахунок впровадження перспективних інноваційних фінансово-кредитних послуг, задоволення нових потреб клієнтів банку та підтримання фінансово-стійкої і прибуткової діяльності банку.

За такого підходу, фінансовий потенціал можливо поділити на використовувану та невикористовувану частину. Першу можливо визначити через частину фінансових ресурсів банку, яку було вже сформовано та вкладено у робочі активи, що в умовах нестабільного зовнішнього середовища ефективно використовуються та забезпечують йому досягнення довгострокової фінансової стабільності, а у кінцевому результаті призводять до збільшення капіталу за рахунок збільшення прибутку і зростання ринкової вартості банку.

Невикористовувана частина фінансового потенціалу пов'язана з оцінкою тієї частини ресурсів, що тільки може бути залучена в оборот протягом певного періоду часу, тобто це потенційні можливості банку до розширення своєї ресурсної бази за рахунок коштів нових акціонерів або вкладників, яку банк планує використовувати у майбутньому для підтримання своєї фінансової стійкості або реалізації стратегії випередження (ринкового лідерства).

Формування фінансового потенціалу проходить під впливом безлічі різноманітних факторів, що потребують ідентифікації, класифікації та керування. Фактори, що характеризують *зовнішні обмеження* на розмір вільно доступних ресурсів, є нечутливими до внутрішніх інструментів менеджменту, а тому для банку вони майже некеровані. Ці фактори потребують своєчасного виявлення, оцінки та усвідомлювання суттєвості їх впливу, прогнозування та розробки комплексу превентивних заходів щодо пом'якшення їх негативного впливу або збільшення вигод від позитивної зміни кон'юнктури.

Група *внутрішніх факторів* породжується діяльністю самої банківської установи, за своєю природою є чутливими складовими управлінських заходів та ефективно керованими.

Практичні дослідження довели, що на сучасному етапі розвитку банківської системи України головними внутрішніми факторами, які впливають на



фінансовий потенціал банку, насамперед є стабільність темпів росту власних коштів, якість керування робочими активами, збалансованість ліквідності та виконання вимог фінансової стійкості.

На практиці функції управління активами (кредитно-інвестиційним потенціалом) і пасивами (фінансово-економічним потенціалом) банку тісно пов'язані.

Практичне значення має управління наявними та перспективними фінансовими ресурсами, спрямоване на підтримку такої структури пасивів, при якій співвідношення власних і залучених коштів дає можливість збільшити одержуваний прибуток і забезпечити ріст майна банку. Значить при управлінні пасивними операціями банк повинен брати до уваги розмір «фінансової віддачі» (отриманий прибуток від інвестування залучених коштів має перевищувати витрати на їх залучення, а також фінансовий еквівалент узятого на себе банком ризику).

Метою ефективного керування факторами формування фінансового потенціалу є досягнення ним стану конкурентоспроможності.

Формування та використання фінансового потенціалу банку є досить складним та багатогранним процесом. За умов тотального захоплення вітчизняного банківського ринку іноземними гравцями та поступової тенденції зменшення кількості ефективно працюючих агентів фінансово-кредитного ринку, банки мусять переходити до сталого розвитку на базі збалансованого збільшення свого фінансового потенціалу.

## ЛІТЕРАТУРА ДО РОЗДІЛУ XVII

1. Савлук М. І. Гроші та кредит: підручник / М. І. Савлук, А. М. Мороз та ін.; за заг. ред. М. І. Савлука. — 5-те вид., без змін. — К. : КНЕУ, 2010. — 598 с.
2. Воробйова О. І. Кредитно-інвестиційний потенціал банків України : автореферат дис. ... док. екон. наук. / О. І. Воробйова. — Донецьк, 2011. — 39 с.
3. Воробйова О. І. Економічний потенціал банків України : теоретико-методологічні основи / О. І. Воробйова // Інвестиції: практика та досвід. — 2009. — № 23. — С. 36—40.
4. Вольська С. П. Фінансова стійкість банку та механізм її забезпечення : автореферат дис. ... канд. екон. наук / С. П. Вольська. — К., 2011. — 18 с.
5. Кривич Я. М. Управління інноваційним потенціалом банку : автореферат дис. ... канд. екон. наук / Я. М. Кривич. — Суми, 2010. — 24 с.
6. Лузин А. М. Бюджетирование как инструмент управления экономическим потенциалом коммерческого банка : дис. ... канд. екон. наук / А. М. Лузин. — Ярославль, 2011. — 150 с.
7. Экономический потенциал административных и производственных систем : монография / под ред. О. Ф. Балацкого. — Сумы: Унив. книга, 2006. — 973 с.
8. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібн. / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна — К. : КНЕУ, 2004. — 361 с.
9. Сердюк-Копчекчи Ю. В. Модель диагностики финансового потенциала промышленного предприятия / Ю. В. Сердюк-Копчекчи // Вісник Донецького університету. Сер. В: Економіка і право, вип.1, 2007. — С. 415—423.



10. Гребенюк Н. О. Фінансовий потенціал як передумова інноваційного розвитку банку / Н. О. Гребенюк // Фінансовий потенціал суб'єктів господарювання як чинник сталого розвитку ринкової економіки: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (1 лютого 2013р.) / Відповідальний редактор В. В. Глущенко – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2013. – С. 109–112.
11. Статистичні данні на сторінці НБУ [Електронний доступ]. – Режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=57897](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897) – Загол. з екрану.
12. Статистичні данні на сторінці Асоціації українських банків [Електронний доступ]. – Режим доступу : [http://aub.org.ua/index.php?option=com\\_content&task=view&id=8366&menu=104&Itemid=112](http://aub.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=8366&menu=104&Itemid=112) – Загол. з екрану.
13. Статистичний бюлетень (електронне видання) на сторінці НБУ [Електронний доступ]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=3127214> – Загол. з екрану.
14. Показатели финансовой устойчивости Руководство по составлению МВФ 2007 на странице МВФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fsi/guide/2006/pdf/rus/guide.pdf> – Загл. с екрана.
15. Монетарний огляд за перше півріччя 2013 року на сторінці НБУ [Електронний доступ]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=2384652> – Загол. з екрану.
16. Планирование финансовой деятельности банка: необходимость, возможность, эффективность / Д. А. Лаптырев, М. Т. Батенко, А. В. Буковский и др. – М. : АСА, 1995. – 90 с.
17. Парасій-Вергуненко І. М. Стратегічний аналіз у банках: теорія, методологія, практика : монографія / І. М. Парасій-Вергуненко. – К. : КНЕУ, 2007. – 360 с.
18. Бизнес-планирование в коммерческом банке / Н. Н. Куницына, Л. И. Ушвицкий, А. В. Малеева. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 304 с.
19. Кіреєв О. Підвищення конкурентоспроможності банку: стратегічний підхід / О. Кіреєв, Ю. Заруба // Вісник НБУ. – 2003. – №11. – С. 24–27.

## РОЗДІЛ XVIII



### **СТРАХОВИЙ ЗАХИСТ ЯК ОДИН З ЧИННИКІВ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Формування в Україні ринкової економіки, побудова її інфраструктури, створення діючих механізмів господарювання для всіх суб'єктів ринку передбачають необхідність пошуку адекватних новим умовам методів і способів захисту від різних ризиків, зростання яких спостерігається практично у всіх сферах громадського життя, і відшкодування збитку, нанесеного як фізичним, так й юридичним особам.

З розвитком ринкових відносин та ускладненням взаємозв'язків між господарюючими суб'єктами зростає можливість виникнення непередбачуваних ускладнень, підвищується ступінь ризику на всіх рівнях. Підприємець у ринкових умовах ризикує втратити свій капітал, може обумовити своїм необачним поведінням втрату капіталу у своїх постачальників, споживачів або посередників. Працівники в умовах ринку можуть втратити роботу, здоров'я, працездатність, свої заощадження й майно. Одні гублять годувальника, комусь не повертають кредит, хтось страждає від зміни курсу валют.

Істотно зростають ризики, пов'язані з технікою й технологією, усе гостріше постають проблеми, пов'язані з екологією, вимагають професійного рішення політичні аспекти громадського життя.

Зростання ризику у всіх сферах людського життя й господарської діяльності обумовлює необхідність захисту підприємців і громадян від можливих втрат і розподіл збитків у середовищі суспільства.

За всіх часів і у всіх економічно розвинених суспільних формаціях роль держави та її основних дій повинні бути спрямовані на підтримку соціальної стабільності в суспільстві, економічної безпеки держави та стабільного економічного розвитку. На це держави витрачають величезні кошти, які по-



передньо акумулюються в бюджетах різних рівнів і спеціальних фондах з наступним їх використанням.

Але перш ніж дійти до кінцевого споживача й вирішити виниклі проблеми, кошти проходять значний шлях, наповнюючи різні фонди, і витрачаються на утримання величезного апарату службовців. У деяких випадках такі витрати можна вважати виправданими, але варто визнати й той факт, що багатьох витрат можна й потрібно уникати.

Немає необхідності підкреслювати й обґрунтовувати роль бюджету в рішенні соціальних й економічних проблем, але в той же час не слід забувати й обмежувати роль страхового фонду. Світова практика переконливо доводить, що більш ощадливого, раціонального й доступного способу захисту економічних і життєвих інтересів товаровиробників і людей, чим страхування, матеріальним втіленням якого є страховий фонд, немає.

Страхування дозволяє вирішувати об'єктивно існуючі протиріччя між людиною й природою, природою й суспільством, між людьми. Різноманіття організаційних форм страхового фонду дозволяє розкрити економічний потенціал суспільства, забезпечити безперервність господарської й підприємницької діяльності та матеріальну підтримку населення.

В умовах переходу до ринкових відносин страхування стає об'єктивно необхідним елементом усього господарського механізму, сфера його застосування значно розширюється, охоплюючи всі форми власності.

У той період розвитку економіки нашої країни, коли державні підприємства були єдиною формою організації виробництва, не мали достатній госпрозрахункової самостійності, держава мала можливість самостійно маневрувати їхніми фінансовими ресурсами, не було й гострої необхідності використовувати страхування як метод страхового захисту майна та доходів зазначених підприємств. Перехід на основи ринкового господарювання робить страхування для них необхідним. Зміна командно-адміністративної системи та перехід до нової системи господарювання в першу чергу змінює відносини власності в народному господарстві. Поява приватної, істинно колективної власності на засоби виробництва надає право господарюючому суб'єктові самостійно розпоряджатися своїми коштами, виходячи із власних інтересів. На дії підприємця, який представляє свої інтереси, або інтереси низки людей, які довірили йому частину свого майна на правах паю, у першу чергу впливає та ринкова ситуація, у якій доводиться вести свою діяльність. Ситуація на ринку може змінюватися під впливом багатьох факторів і часто не в кращий бік. На результати діяльності можуть вплинути, у другу чергу, і багато інших факторів як об'єктивного, так і суб'єктивного плану. Для того щоб убезпечити себе й свої активи, підприємці часто використовують такий інструмент фінансового ринку, як страхування.

Фінансові труднощі держави, жорстка податкова політика, зниження ролі позичкового фонду у зв'язку з його децентралізацією, обмеження можливостей і бажань комерційних банків робити довгострокову фінансову підтримку змушують використання централізованої та самострахової форм страхового захисту і підсилюють необхідність використання коштів фондів, утворених методом страхування, тобто страхових фондів страховиків (андеррайтерів) і формування страхового ринку.



Умови транзитивної економіки диктують необхідність формування нового виду відносин і підходу до них, вимагають обліку й використання принципів і економічних законів, що функціонують у ринковій економіці, оскільки страховий ринок є складною, багатофакторною й динамічною системою, залежною від загальної економічної ситуації в країні й активності страховиків, що дозволяє залежно від її повноти та еластичності забезпечити створення рівних стартових умов для суб'єктів держави та господарювання й підтримку надалі їх господарської і суспільної діяльності. Ця проблема має важливе теоретичне й практичне значення, ставить перед економічною наукою нові завдання, рішення яких дозволить підвищити наукову обґрунтованість заходів по оздоровленню економіки, її соціальної орієнтації, зближенню товарного й грошового обігу, стримуванню інфляційних процесів і скороченню бюджетного дефіциту й державного боргу.

На шляху вдосконалення вітчизняного страхового ринку немає простих рішень. Занадто він взаємозалежний із соціально-економічною ситуацією в країні, проблемами роздержавлення в національній економіці, фінансово-кредитною й структурною політикою, законодавчим та організаційним забезпеченням перебудови економіки.

З кожним роком роль страхування в розвитку економіки сучасної України як базового елементу функціонування інфраструктури ринкових відносин зростає. Мова йде про два паралельні процеси: впровадження страхового механізму в економічну інфраструктуру та створення самої інфраструктури страхового ринку в Україні.

З позицій сьогодення необхідно відзначити, що в країнах з розвинутою економікою страхування — це стратегічний, що динамічно розвивається, сектор економіки. Саме страхування забезпечує підвищення інвестиційного потенціалу, дає можливість збільшення й збереження багатства нації. Це дуже важливо для української економіки, що поки перебуває на перехідному етапі.

На даний момент проблема формування й функціонування страхового ринку України розроблена недостатньо. У країні є визнані страхові економісти, юристи, соціологи та ін. фахівці. З їхньою думкою рахуються, їхня думка з цих або інших питань висвітлюється в навчальній і науковій літературі, спеціальних економічних виданнях, однак цієї інформації явно недостатньо. Насамперед це викликано:

- відсутністю належної навчальної бази для підготовки страхових кадрів;
- відсутністю інформації про страхування для громадян держави;
- неприйняття страхування, як серйозного економічного інструмента на державному рівні.

У підсумку це призводить до того, що даний економічний сектор розвивається сам по собі. Недооцінка страхування на рівні держави підриває його престиж та, як результат, відсутність прагнення здобувати знання в цій сфері. Наслідки такої лінії ми можемо бачити вже сьогодні:

- в Україні практично відсутня підготовка фахівців страхової справи вищої кваліфікації;

- переважає навчальна та наукова література вчених-економістів, а юридичні роботи із цієї тематики — велика рідкість;



- практично відсутній моніторинг законодавства;
- не практикується застосування результатів наукових досліджень;
- відсутні глибокі теоретичні дослідження, що узагальнюють існуючий стан розвитку страхового ринку України, які могли б стати серйозним підґрунтям для зважених прогнозів його подальшого розвитку;
- непогодженість дій державних органів між собою та об'єднаннями страховиків;
- тенденція до монополізації страхового ринку в інтересах окремих міністерств, фінансово-промислових груп або місцевих адміністрацій;
- відсутнє прозоре законодавство і якісна система обліку, звітності, розкриття інформації з нагляду за діяльністю страхових організацій, що обмежує можливості потенційних інвесторів і споживачів страхових послуг у якісному виборі страховиків і скорочує, у свою чергу, можливості страхового ринку з мобілізації вільних ресурсів, підвищення об'єктів страхового посередництва й розвитку ринку страхових послуг у цілому.

Результатом впливу цих негативних факторів можна вважати таке:

- страховий ринок України, внаслідок дії негативних факторів, що стримують його розвиток, забезпечує перерозподіл лише 0,9 % ВВП, тоді як у провідних країнах — 8 — 12 %;
- в Україні застраховано лише 6 % ризиків, у той час як у більшості розвинених країн цей показник досягає 90 — 95 %;
- частка українського страхового ринку в загальноєвропейському обсязі страхових послуг становить 0,05 %, і це при тому, що населення України становить 7 % від чисельності населення Європи;
- по обсягу зібраних страхових платежів України займає 65-те місце у світі, а по страхуванню життя — 83-тє місце. Для порівняння: страхові внески на фізичну особу у Швейцарії становлять більше 3 тис. дол., а в Україні — 16 коп. [1].

Ці й інші дані підкреслюють назрілу актуальність розробки напрямків і проведення глибоких теоретичних досліджень проблем розвитку й функціонування страхового ринку України. Саме комплексна програма, заснована на зважених наукових рекомендаціях, може стати одним з факторів його ефективного функціонування.

Теоретичні основи страхування були закладені ще К. Марксом і Ф. Енгельсом, які в «Критиці Готської програми» та «Анти-Дюрінгі» обґрунтували необхідність і механізм створення страхового фонду, визначили його специфіку й роль у процесі відтворення.

Розробці теоретичних і практичних проблем страхування були присвячені фундаментальні праці А. Манеса («Основи страхової справи»), Д. Д. Хемптона («Фінансове керування в страхових компаніях»), роботи й дослідження А. Вагнера, Е. Шредера, Дж. Д. Дениельсона, Чи Х. Радеби.

У радянський час теоретичні питання сутності страхування і його місця в економічній системі аналізувалися в працях і розробках багатьох вчених, таких як К. Г. Воблій, В. П. Дьяченко, С. А. Єфімов, Ю. М. Журавльов, Є. В. Коломін, Л. А. Мотильов, В. К. Райхер, Л. І. Рейтман, Є. С. Хесин, В. В. Шахов та ін.

Однак більшість досліджень стосувалися розгляду різноманітних проблем страхування в умовах адміністративно-командної економіки.





Останнім часом такими вітчизняними вченими, як В. Д. Базилевич, Н. М. Внукова, О. Д. Вовчак, О. Зальотов, О. Д. Заруба, М. С. Клапків, Н. Д. Лутак, Н. І. Машина, С. С. Осадець, В. Й. Плиса, Т. А. Ротова, А. О. Таркуцяк, Г. А. Тугай, А. Ф. Філонюк, Я. П. Шумелда у фундаментальних працях і публікаціях яких уже проаналізовані деякі аспекти стану й розвитку страхового ринку України, однак значний спектр страхових відносин ще залишається за межами обґрунтованих наукових досліджень.

Світовий досвід свідчить: досконала система страхового захисту є підґрунтям забезпечення більш високого рівня стабільності відтворювального процесу, досягнення соціальної згоди, гарантом високого рівня життя населення. Створення діючої системи захисту інтересів громадян, підприємців, держави, підтримки соціальної стабільності суспільства неможливі без ефективного функціонування ринку страхових послуг, що є одним з атрибутів ринкової економіки.

Слід відзначити, що в економічній літературі не існує та й не може бути єдиного визначення як поняття, так і сутності страхового ринку. Різні автори дають своє тлумачення сутності та визначення.

Аналізуючи визначення й беручи до уваги їхні аспекти, можна дійти висновку, що страховий ринок представляє сукупність економічних відносин з приводу купівлі-продажу товару — страхова послуга, що забезпечує зв'язок між суб'єктами страхового ринку за допомогою страхової послуги. При цьому необхідною умовою існування страхового ринку є наявність суспільної потреби в страховиках, які можуть задовольнити ці потреби, а об'єктивною основою страхового ринку варто визнати виникнення в процесі життя та виробництва необхідності надання грошової допомоги потерпілим у випадку настання непередбачених подій. При цьому основним економічним законом функціонування страхового ринку є закон попиту та пропозиції.

Відповідно до кількості діючих на страховому ринку суб'єктів, тут складаються специфічні умови, які впливають на відносини страховиків і страхувальників, між страховиками, на способи оцінки ризику та надання послуг, рівень і методи державного регулювання цих відносин, функціонування компаній та їхні організаційні особливості.

На нашу думку, страховий ринок — це соціально-економічне середовище, певна сфера економічних відносин, де об'єктом купівлі-продажу виступає товар «страхова послуга», формуються й реалізуються попит та пропозиція на неї й здійснюється державне регулювання цих відносин.

Дане визначення, як ми вважаємо, охоплює відносини між всіма учасниками страхового ринку, включаючи відносини по регулюванню й нагляду з боку держави.

Основою функціонування й розвитку страхового ринку ми вважаємо необхідність забезпечення безперервності відтворювальних процесів шляхом надання грошової допомоги потерпілим при настанні несприятливих подій, іменованих страховими.

На наш погляд, галузеві напрямки надання послуг по страховому захисту, способи й методи регулювання діяльності, оцінка ризиків і визначення розміру збитку, специфіка відносин між страховиками, між страховиками й страху-



вальниками залежать від напрямків діяльності страхових організацій, рівня їхнього розвитку й спеціалізації, розвитку інституціональної бази страхового ринку.

Страховий ринок припускає самостійність суб'єктів ринкових відносин, їхнє рівноправне партнерство із приводу купівлі-продажу страхової послуги, розвинену систему горизонтальних і вертикальних зв'язків.

Простеживши й проаналізувавши історію розвитку страхового ринку України, можна зробити висновок, що в ході розвитку ринкових механізмів з'являються зрілі ринкові страхові структури. Через систему перестраховувальних договорів страховий ринок України поступово інтегрується у світовий.

Структура страхового ринку може бути розглянута як в інституціональному, так і у територіальному аспектах.

**В інституціональному аспекті** вона представлена акціонерними, корпоративними, приватними та державними страховими компаніями. **У територіальному аспекті** можна виділити місцевий (регіональний) страховий ринок, національний (внутрішній) і світовий (зовнішній) страхові ринки. Розвиток ринкових відносин усуває територіальні перешкоди на шляху суспільно-економічного прогресу, підсилює інтеграційні процеси, веде до включення національних страхових ринків у світовий. Прикладом такої інтеграції може слугувати створення загальноєвропейського страхового ринку країн-членів Європейського Союзу.

Залежно від масштабів попиту та пропозиції на страхові послуги можна виділити внутрішні, зовнішні й міжнародний страхові ринки.

**Внутрішній страховий ринок** — місцевий ринок, у якому є безпосередній попит на страхові послуги, що тяжіє до його задоволення страховиками певного регіону.

**Зовнішній страховий ринок** — ринок, що перебуває за межами внутрішнього ринку та тяжіє до суміжних страхових компаній, як у даному регіоні, так і за його межами.

Під **світовим страховим ринком** варто розуміти пропозицію та попит на страхові послуги в масштабах світової економіки.

За галузевою ознакою виділяють ринок: особистого страхування, майнового страхування, страхування відповідальності й страхування економічних ризиків. У свою чергу кожний з них можна розділити на відособлені сегменти, наприклад, ринок страхування від нещасних випадків, ринок страхування домашнього майна, ринок страхування професійної відповідальності й т. п.

При розгляді питань страхових відносин необхідно визначитись щодо відносин, які формують зміст страхування та його трактування.

У результаті теоретичного дослідження концептуальних положень пропонується трактувати страхування з двох позицій: теоретичної та практичної.

У **теоретичному** розумінні під страхуванням варто мати на увазі сукупність перерозподільних економічних відносин між страхувальниками й страховиками із приводу утворення й використання фонду грошових коштів споруджуваних на підставі укладених договорів або в чинність діючих законів, або на принципі добровільності, і передбачаючи відповідальність страховика по



виплаті страхового відшкодування (страхової суми) страхувальникові або третій особі при настанні страхових подій.

У **практичному** змісті, страхування — це ліцензований вид підприємницької діяльності, що має метою реалізацію специфічного товару «страхова послуга» на підставі укладених договорів й одержання прибутку.

В **узагальненому виді** страхування — це ліцензований вид підприємницької діяльності, що має на меті реалізацію специфічного товару «страхова послуга» на підставі укладених договорів та одержання прибутку.

Що стосується специфіки товару «страхова послуга» і механізму його формування, то це, на нашу думку, відноситься безпосередньо до діяльності й функціонування страховиків, в обов'язку яких, згідно з Господарським кодексом України, входять формування статутного фонду, формування й використання страхового фонду, що трансформується в системі бухгалтерського обліку в сукупність страхових резервів, забезпечення фінансової стабільності й платоспроможності, тобто використання механізму формування й використання фінансового потенціалу.

Дане тлумачення, по-перше, дає можливість визначити сутність страхування й при необхідності аналізу відносин, які вважаються страховими, забезпечує можливість підходу до аналізованого об'єкта з обраною спрямованістю дослідження — або дослідження складних відносин, або дослідження специфіки реалізованого товару «страхова послуга». І, по-друге, оскільки страхування в умовах ринкової економіки базується на комерційних засадах та є видом підприємницької діяльності, дане трактування не суперечить сформованій дійсності.

Про роль, яку відіграє страховий ринок в економіці України, свідчать статистичні дані про його стан та розвиток. В 2012 р. в порівнянні з 2011 р. обсяг валових страхових премій зменшився на 8,4 % і склав в еквіваленті 2 млрд євро, тоді як обсяг чистих страхових премій зріс на 9 % (1,9 млрд євро).

Валові страхові виплати по ринку за 2012 р. склали в еквіваленті близько 488 млн євро, що на 3,3 % більше, ніж у 2011 р., а чисті страхові виплати — 458 млн євро (зростання 0,2 %).

Активи страховиків у порівнянні з 2011 р. зросли на 15,8 %, склавши в еквіваленті 5,3 млрд євро, уставні капітали — на 1 % (1,3 млрд євро), а страхові резерви зросли на 7,1 % (1,1 млрд євро) [2, с. 4].

Якщо розглянути динаміку активів страхових компаній за 2011–2012 рр., то вона виглядає такою: обсяг грошових коштів на поточних рахунках у 2012 р. склав 177,0 млн євро (у 2011 р. — 200,8 млн євро), зниження 11,8 %; банківські вкладення — 815 млн євро (у 2011 р. — 741,8 млн євро) — зріст 9,8 %; акції — 2786,2 млн євро (у 2011 р. — 1188,7 млн євро) — зріст 134,4 %; облігації — 74,0 та 138,8 млн євро — зріст 32,7 %; цінні папери, емітовані державою — 247,0 та 137,3 млн євро — зростання 80,3 %. Але в цілому розвиток страхування іде за інерційним напрямком, що підтверджується зниженням частки страхових внесків у ВВП: у 2008 р. вона складала 1,7 %, а за 2012 р. — 1,3 % [2, с. 4].

У 2013 р. відзначено поживавлення діяльності страхового ринку так, за перше півріччя зросли обсяги деяких напрямків страхування: ринок страхування вантажів за 6 місяців 2013 р. склав 854,4 млн грн, що на 77,9 % або на 377 млн



грн більше обсягів за аналогічний період минулого року [4]; ринок страхування обов'язкового авіаційного страхування зріс на 31,7 млн грн (24,5 %) і склав 161,1 млн грн [6]; ринок страхування майна в Україні в першому півріччі зріс на 81,5 % до 3,478 млрд грн [4]; ринок ОСЦПВВНТЗ зріс на 3,7 % до 1,268 млрд грн [3]; ринок страхування від нещасних випадків склав 628,5 млн грн, що на 86,3 % або 291,1 млн грн більше ніж за аналогічний період минулого року [4].

Але слід відзначити, що вітчизняний страховий ринок забезпечує суб'єктів господарської діяльності лише частковим захистом від ризиків і не є в достатній мірі значущим елементом фінансового сектору. Доля активів страховиків складає менше 5 % активів банківського сектору, близько 60 % страховиків мають сумнівні активи та фактично не здійснюють страхової діяльності, поза увагою страховиків залишається аграрний сектор, якому пропонують лише страховий захист майна. Страховий захист врожаю сільськогосподарських культур пропонують лише декілька страхових компаній, які нещодавно створені і на користь яких відчувається лобіювання з боку Нацфінпослуг, який стримує видачу ліцензій за даним результатом страхування.

На страховому ринку переважають пропозиції маловитратних страхових продуктів та продуктів роздрібного страхування майна юридичних осіб та громадян. Тому, незважаючи на позитивну динаміку деяких напрямків страхування, існує багато невирішених проблем, частину яких можна вирішити таким чином.

З огляду на слабку страхову захищеність майнових втрат з боку держави в рамках централізованого резервного страхового фонду, пропонується визнати доцільним створення та впровадження в практику страхового захисту національного фонду катастроф, поширивши порядок утворення фонду до рівня регіонів.

З метою розвитку страхового ринку й страхового захисту окремих груп господарюючих суб'єктів пропонується розробити механізм утворення й стимулювання розвитку суспільств взаємного страхування, які в нас у практиці страхового ринку відсутні.

Для підвищення інвестиційного індексу привабливості необхідні розробка й впровадження в практику механізму страхових гарантій для іноземних інвестицій та експортного бізнесу.

Варто визнати обґрунтованим включення всіх витрат по страхуванню, включаючи витрати по страхуванню життя, здоров'я й інших ризиків членів підприємства — платника податку на прибуток до складу валових витрат.

Як доведено багатьма вітчизняними фінансовими аналітиками, економічно недоцільно застосовувати тверді вимоги до розмірів статутних фондів страховиків, а використовувати показники рівня платоспроможності й фінансової стабільності, окреслені ст. 30, розд. III закону України «Про страхування».

При формуванні страхових резервів пропонується поширити вимоги постанови Кабінету Міністрів України 3358 від 04.06.1994 р. про обмеження відрахувань на фінансування страхової діяльності в межах 15–20 % брутто-ставки по добровільних видах страхування й увести в практику формування фонду витрат страхових організацій по веденню страхової справи, джерелами якого вважати:



- частину страхових премій у складі навантаження по добровільних видах страхування;
- суми відрахувань, установлені правовими актами, при проведенні операцій з обов'язкових видів страхування;
- частина доходів, отриманих у вигляді комісій з договорів перестрахування;
- доходи, отримані за консультаційні послуги.

При формуванні структури активів пропонується провадити зважену, економічно доцільну політику й вкладати вільні кошти в лістингові цінні папери та розміщати депозити в Державній або високоліквідній комерційній банківській установі.

З метою підвищення надійності й фінансової стабільності, гарантування виконання зобов'язань перед страхувальниками пропонується формувати фонд страхових гарантій з кожного виду страхування із установленням пропонованого порядку формування й використання коштів. Джерелами формування фонду вважати відрахування від страхових премій та доходи від розміщення тимчасово вільних коштів.

Багато років вимагає розгляду проблема взаємин по перестрахуванню як на внутрішньому, так і на міжнародному страховому ринку. У зв'язку з цим пропонується розробити уніфіковані правила перестрахування, наблизивши їх до норм міжнародного права.

Для рішення питань капіталізації переважної кількості вітчизняних страховиків і збереження їх на внутрішньому страховому ринку необхідно розробити та впровадити в практику механізм створення й функціонування страхових пулів, об'єднань і страхових груп.

## ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ XVIII

---

Аналіз форм і тенденцій глобалізації світової страхової системи показав, що страховий ринок України до широкомасштабного й активного входження його в процес глобалізації не готовий. Для подальшого розвитку інтеграційних процесів рекомендується:

- підвищити фінансову стабільність і капіталізацію страхових організацій;
- сформувати напрямки розвитку страхового ринку України для поступового й вибіркового входження в процес глобалізації;
- адаптувати національні страхові продукти до вимог світового ринку й підвищити їхні параметри до конкурентноздатного рівня;
- продовжити роботу з удосконалювання системи й структури керування інститутами національного страхового ринку в частині впорядкування андеррайтингових агентств, аварійних комісарів й актуаріїв;
- забезпечити звуження сфери використання фіскальних методів регулювання страхових відносин з огляду на досвід використання фіскальних механізмів Європейського Союзу;
- адаптувати понятійний інструментарій національного страхового права до міжнародних угод, які регулюють торгівлю страховими послугами в умовах глобалізації світового страхового ринку.



1. Азаров М. Я. Розвинуте страхування — каталізатор економічного зростання / М. Я. Азаров // Центр Разумкова. Національна безпека і оборона. — 2003. — №6. — С. 47 — 48.
2. Залетов А. Страховой рынок Украины 2012: итоги и перспективы развития / А. Залетов // Insurance TOP№1(41.) — 2013. — С. 2 — 13.
3. <http://forinsurer.com/news/13/09/16/29734>
4. <http://forinsurer.com/news/13/09/19/29745>
5. <http://forinsurer.com/news/13/09/30/29814>
6. <http://forinsurer.com/news/13/10/02/29823>
7. Лопатенко М. Г. Страховий ринок України: проблеми його функціонування та розвитку / М. Г. Лопатенко // Концептуальні засади та вектори розвитку фінансової діяльності суб'єктів господарювання в сучасній економіці України: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції. — Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна. — 2009. — С. 87 — 89.
8. Лопатенко М. Г. Проблемы функционирования страхового рынка Украины в современных условиях / М. Г. Лопатенко // Развитие финансовых отношений в условиях трансформационных процессов: материалы 2-го международного симпозиума (10 грудня 2009 р.); Міністерство фінансів України, Харківський інститут фінансів Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі. — Х. : ХІФУДУФМТ. — 2009. — С. 143 — 144.
9. Лопатенко М. Г. Направления развития и совершенствования механизма страховых взаимоотношений отечественного страхового рынка / М. Г. Лопатенко // Дослідження впливу фінансово-кредитної інфраструктури на соціально-економічний розвиток суб'єктів господарювання: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції. — Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна. — 2011. — С. 126 — 130.
10. Лопатенко М. Г. Роль та значення страхування в підтримці та розвитку фінансового потенціалу / М. Г. Лопатенко, Л. М. Лопатенко // Фінансовий потенціал суб'єктів господарювання як чинник сталого розвитку ринкової економіки: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (1 лютого 2013 р.). — Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна. — 2013. — С. 192 — 195.

## РОЗДІЛ XIX



# БЕЗПЕКА СТРАХОВОГО РИНКУ ЯК СКЛADOVA ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

### 1. Фінансова безпека держави в умовах глобалізації

Сучасні процеси в економіці проявляються в інтернаціоналізації сфер відтворювального циклу, в утворенні глобального економічного простору, зрілість якого, з одного боку, визначається інтересами основних суб'єктів, а з іншого, сама зумовлює якість і динаміку світового економічного розвитку. Розвиток фінансової системи тісно пов'язаний з процесами глобалізації, яка породжує додаткові загрози фінансовій безпеці держави. Процеси глобалізації тісно пов'язані з розвитком фінансової системи, що породжує додаткові загрози...

Ознаки фінансової глобалізації як якісно нової тенденції розвитку проявилися у 1970-ті рр., коли суттєво зросли обсяги міжнародної ліквідності та незбалансованості поточних платежів, що відбулося внаслідок ліквідації золотодевізного стандарту та фіксованих валютних курсів, нафтових «шоків» і збільшення світових цін на нафту, розширення міжнародного банківського кредитування та емісії цінних паперів на світових ринках.

На сучасному етапі інтернаціоналізація фінансової сфери розгортається за трьома основними напрямками: 1) інтернаціоналізація фінансових послуг з проникненням в економіку країн, що розвиваються, іноземних банків та інших фінансових установ; 2) зростання міжнародних потоків акціонерного капіталу, враховуючи прямі іноземні інвестиції, обсяг яких останнім часом був більше, ніж потоки боргових обов'язків; 3) посилення потоків боргових обов'язків, головними індикаторами яких є рівні процентних ставок і валютні курси. На думку дослідників, глобальні фінанси стають відокремленим сектором світової економіки, що має більшу дохідність порівняно з реальним сектором, відволікає





частину виробничого капіталу, створює віртуальні гроші та кредитні обов'язки [1, с. 443 – 444].

Гроші мають певне символічне значення, вони стають не стільки багатством або засобом платежу, скільки символом статусу та інструментом керування світом. У таких умовах господарська діяльність (реальний сектор економіки) починає відігравати другорядну роль. Капіталізм кінця XX – початку XXI ст. характеризується домінуванням тих сфер в економіці, в яких капітал виробляє сам себе (гроші) із самого себе (із грошей) і обслуговує ці процеси (управління, захист і специфікація прав власності тощо) [2, с. 29]. Прогрес такого капіталу збігається з процесами глобалізації, які супроводжуються розвитком різних мереж та інформаційних технологій, що, у свою чергу, стимулює віртуалізацію фінансового капіталу (існування його в комп'ютерних мережах) [2, с. 210].

Віртуальний фінансовий капітал відірваний від матеріального виробництва. Він існує у сфері трансакцій, має свій особливий зміст, а саме є принципово мобільнішим у часі та просторі порівняно з іншими формами капіталу; має зв'язок з конкретним суб'єктом, з конкретним станом у соціальному просторі-часі лише за формою власності та може змінювати свого власника швидко і часто, що й здійснюється постійно на фінансових ринках. Таким чином, хоча віртуальний капітал-гроші як світова супермережа може бути приватизований обмеженим колом приватних осіб, проте цілком не може бути контрольований ними, що обумовлено неорганізованістю та наявністю протиріч у колі власників корпоративно-мережевого ринку. За визначенням вітчизняних науковців внутрішні властивості глобального фінансового ринку, серед яких: «1) міжнародні масштаби здійснення угод і, відповідно, транскордонне переливання капіталу; 2) діяльність транснаціональних банків, фінансово-промислових груп, інвестиційних фондів і компаній, пенсійних і страхових фондів, глобальних транснаціональних корпорацій як суб'єктів ринку; 3) доступність для інвесторів і позичальників; 4) безперервність процесів інвестування, кредитування, торгівлі валютою та цінними паперами; використання глобальних електронних мереж — є факторами економічного розвитку, оскільки кожна з них сприяє зростанню обсягів залучення інвестиційних ресурсів» і впливає на інші параметри [3, с. 83 – 84].

Глобальний фінансовий простір створює умови для дії низки тенденцій: зростання темпів концентрації фінансового і промислового капіталу, збільшення кількості їх злиттів; зниження значення монетарних факторів у формуванні валютних курсів і зростання руху капіталу; відігривання фондовими ринками головної структуроутворюючої ролі у фінансовому секторі; зміна структури інструментів фінансового ринку — зростання частки інструментів-титулів реального сектору — корпоративних цінних паперів та їх похідних; посилення взаємозалежності фінансових і реальних секторів економіки [3, с. 84 – 85].

Відокремлення фінансовим простором і відносин, які виникають у процесі управління фінансовим простором та забезпечення саморозвитку «країни-системи», експерт зі світових фінансів Бруні Рочча Фульчері називає геофінансами, дослідження яких потребує таких методичних припущень: геоeкономічний та геофінансовий вибір базується на оцінці довгострокової перспективи та налаштований на збереження інструментів саморозвитку (tuot court); глобалізація фінансового ринку зробила фінансові ресурси невизначени-



ми, а тому геофінансовий вибір налаштований не на встановлення їх належності, а на посилення здатності «країни-системи» їх використовувати; фінансові ресурси обмежені, а тому є неминучою боротьба за їх джерела; з геоекономічної точки зору критерій економічності використання цих ресурсів є недостатнім і доповнюється критерієм небезпечності. Якщо використання таких ресурсів стає основою загроз для «країни-системи», посилює потенціал конкурента, то виникає потреба відмови від джерел цієї фінансової «сировини»; геофінанси опрацьовують питання розвитку таких технологій для «країни-системи», які забезпечать найбільшу додану вартість від використання фінансових ресурсів [4]. Вітчизняні науковці вбачають непередбачуваність глобальних трансформацій, наголошуючи, що сучасна світосистема вступила у стадію глибокої кризи [5]. За визнанням вітчизняних науковців, «фаза біфуркації, в якій перебуває світ, пов'язана з розгортанням саме цієї кризи. Залишаються суперечливими теоретичні обґрунтування і низки принципових проблем, зокрема тих, що стосуються осмислення функціональних форм глобалізації (вони, як правило, зводяться лише до економічних визначень), співвідношення глобалізації й держави, інтеграційних процесів і базових засад індивідуалізації суспільного розвитку як основної домінанти сучасних трансформацій» [6, с. 12].

Поширення набувають ідеї зміцнення симбіозу національних систем та міжнародної фінансової системи, відповідно до яких передбачається:

- більш ефективний контроль над економічною політикою окремих країн на основі принципів максимальної відкритості та доступності відповідної макроекономічної та фінансової інформації;
- моніторинг тенденцій в економічних взаємовідносинах між країнами окремих регіонів; створення більш ефективних механізмів задля врегулювання проблем, що пов'язані із заборгованістю на мікрорівні економічного життя, зокрема прийняття більш досконалих законів про банкрутство на національному рівні;
- послідовна, обґрунтована та точно вивірена політика лібералізації руху капіталів, яка повинна забезпечити розширення доступу на міжнародний ринок капіталів багатьом країнам;
- краща взаємодія національних та міжнародних інститутів кредитно-фінансової політики; посилення кредитної та стабілізаційної потужності міжнародних фінансових організацій, у тому числі сумарного обсягу їхніх фінансових ресурсів [6, с. 464].

Фінансова глобалізація стала двигуном розвитку світової економіки, рівень якої досяг певної зрілості, про що свідчать валютно-фінансові кризи, які підтверджують високий рівень фінансової взаємозалежності. «Глобалізація фінансової діяльності стає однією з головних тенденцій розвитку сучасного світу. Особливість її виникнення пов'язана з тим, що в основі формування взаємопов'язаного, взаємозалежного, інтегрованого і безмежного фінансового ринку — глобалізація в галузі реальної економіки, зокрема в галузі товаропотоків... Фінансова глобалізація зумовила, по-перше, виникнення й функціонування глобального фінансового ринку; по-друге, реалізацію глобальних фінансових стратегій транснаціональних корпорацій і транснаціональних банків; по-третє, вільне та ефективне переміщення капіталів між країнами і регіонами світу; по-четверте, формування системи наднаціонального регулювання міжнародних фінансів» [3, с. 82 — 83].



Показником рівня розвитку глобалізації фінансів може бути капітал, що функціонує за кордонами країни походження в обсягах накопичених іноземних активів, до складу яких залучають прямі та портфельні інвестиції (акції та боргові цінні папери), вимоги за банківськими позиками, міждержавних кредитами тощо. З. Луцишин надає особливого значення фінансовій глобалізації переміщення грошового капіталу із країни в країну. Вивезення капіталу за межі національних кордонів є найпотужнішим фактором поглиблення фінансової глобалізації, зближення рівнів розвитку різних країн, створення атмосфери взаємної довіри і поваги інтересів у міжнародному середовищі. Слід зазначити, що експорт капіталу можливий лише за наявності в господарстві країни-експортера значних грошових заощаджень (нагромаджень), які здатні трансформуватися в капітал як для внутрішніх, так і для зовнішніх інвестицій. Без створення солідних вільних фінансових ресурсів у певному колі країн фінансова глобалізація розвиватися не може [7].

Вивозячи капітал за національні кордони, його власники керуються такими мотивами: а) зниження собівартості та підвищення конкурентоспроможності продукції внаслідок диверсифікації виробництва, збільшення ефективності корпорації та економії на масштабах, раціоналізації окремих операцій, зменшення податкового навантаження; б) здобуття доступу до природних чи людських ресурсів для надійного забезпечення власного виробництва; в) подолання імпорتنих бар'єрів та завоювання нових ринків збуту своєї продукції, здобуття контролю над цими ринками, диверсифікації форм конкурентної боротьби на них; г) завоювання перспективно вигідної позиції відносно джерел ресурсів, ринків збуту, ресурсних потоків тощо, в тому числі з метою створення підґрунтя для здійснення політичного впливу на країну-реципієнта на державному рівні; д) досягнення цілі економічного знищення реальних або потенційних конкурентів.

Водночас проникнення до національної економіки іноземного капіталу може спричинити неоднозначні наслідки, створюючи низку загроз національній економічній безпеці країни-реципієнта. Слід особливо наголосити на тому, що в переважній більшості випадків ці загрози не є умисними, а випливають з реалізації основної цільової функції іноземної інвестиції — забезпечення максимальної прибутковості використання активів. Загрози обумовлені особливістю інвестицій. Постійне збільшення швидкості фінансових потоків внаслідок розвитку систем електронних трансакцій, наявність у розвинених країнах світу значного фіктивного капіталу у вигляді цінних паперів, які не мають реального забезпечення, уможливають значні «припливи» та «відпливи» спекулятивних капіталів та дають підстави й надалі очікувати посилення загроз економічній безпеці держави внаслідок дії цього чинника.

Проте значні загрози можуть виходити також і від прямих іноземних інвестицій. Насамперед вони можуть вести до посилення залежності економіки від іноземного капіталу. Передусім це стосується інвестицій у підприємства, які здійснюють переважно експортне виробництво в межах схем виробничої кооперації ТНК. Погіршення світової економічної кон'юнктури вестиме до згортання цих виробництв незалежно від економічного становища всередині країни. Транснаціональні корпорації цілком байдужі до економічного комплексу країни в цілому і орієнтуються на включення в систему міжнародного розподілу праці лише високоприбуткових сегментів економіки. Наслідком тако-



го підходу є занепад менш дохідних галузей економіки, що посилює структурні диспропорції та конфлікт інтересів у національній економіці між рівнями підприємства, регіону та національної економіки. Небезпечними у цьому сенсі є також виробництва, які повністю забезпечуються імпортними комплектуючими і не мають ані власних технологій, ані можливості диверсифікувати джерела постачання. Вагому загрозу може становити відтік прибутків з країни. Зрештою, транснаціональний капітал з метою захисту своїх інтересів може здійснювати потужний політичний тиск на країну-реципієнта, змушуючи її вживати не вигідні для національного виробника чи національної економічної безпеки заходи економічної політики, спонукаючи до зовнішньополітичних кроків, які не завжди відповідають національним інтересам.

Отже, відокремленим сектором світової економіки стають глобальні фінанси, що мають більшу дохідність порівняно з реальним сектором, відволікають частину виробничого капіталу, створюють віртуальні гроші та кредитні обов'язки. Фінансова глобалізація спричиняє появу глобального фінансового ринку; впровадження глобальних фінансових стратегій транснаціональних корпорацій і транснаціональних банків; вільне переміщення капіталів між країнами та регіонами світу; створення системи наднаціонального регулювання міжнародних фінансів. Фінансова глобалізація зводиться переважно до створення інституційних та організаційних умов для поширення кризових явищ, виникнення яких обумовлено об'єктивними макроекономічними чинниками в окремих країнах.

Фінансова глобалізація стимулюється нерівномірністю економічного розвитку та розподілу фінансових ресурсів; недостатністю в більшості країн власних ресурсів для покриття бюджетних дефіцитів, проведення соціально-економічних перетворень, здійснення процесів злиття та поглинання компаній і банків, виконання боргових зобов'язань за внутрішніми із зовнішніми запозиченнями.

Зазначимо, що у процесі піднесення фінансової глобалізації розгортаються передумови фінансової нестабільності: зміна валютних режимів; зростання обсягів міжнародних потоків капіталу, обсягів валюто обмінних операцій, збільшення швидкості поширення інформації; якісні зміни у структурі міжнародних потоків капіталу, що спричинили мобільність капіталів; приналежність суб'єктів фінансового ринку до різних національних економічних систем, що не може не відбиватися на фінансовій безпеці держави.

Відмітимо, що першочерговими національними інтересами в сфері забезпечення фінансової безпеки держави є:

1) зміцнення фінансів суб'єктів господарювання, інших юридичних осіб і домашніх господарств;

2) підвищення ефективності фінансової системи як регулятора економічних відносин шляхом розробки відповідного фінансово-економічного законодавства, що регулюватиме рух міжнародних фінансових потоків, діяльність митних і податкових служб, банківської системи та інших фінансово-інвестиційних інституцій, а також захищатиме фінансову систему від впливу кримінальних і терористичних угруповань;

— досягнення максимальної збалансованості державних фінансів;

— удосконалення податкової системи, підвищення її стимулюючого впливу на розвиток виробництва;

— розробка ефективної політики управління державним боргом України;



— проведення валютної політики, яка в змозі збалансувати реальний попит на іноземну валюту з її пропозицією врівноважити торговий баланс, сприяти зростанню конкурентоспроможності українських товарів, рентабельності підприємств, нагромадженню валютних резервів НБУ;

3) удосконалення і розвиток грошово-кредитної системи з метою забезпечення грошовою масою та кредитами потреб економіки і населення, підтримка ліквідності та стабільності національної грошової одиниці;

4) забезпечення зміцнення фондового ринку та його інфраструктури, розвиток інститутів спільного інвестування, страхових і пенсійних фондів, вихід України на міжнародні ринки капіталів;

5) здійснення політики доходів, спрямованої на випереджаюче зростання платоспроможного попиту населення, подолання існуючого нині штучного заниження вартості робочої сили, а також неприпустимо низького рівня соціальних витрат, відновлення стимулюючої функції заробітної плати;

6) створення ефективної системи управління зовнішнім боргом.

Опрацювання проблем фінансової безпеки (табл. 19.1) в Україні фактично розпочалося наприкінці 90-х рр. XX ст. Вітчизняні науковці вбачають, що «подальше зміцнення фінансової безпеки повинно базуватися насамперед на врахуванні похідної ролі фінансів у забезпеченні функціонування економіки. Навіть окремі спроби йти всупереч цим принциповим положенням призводили і призводитимуть до деструктивних наслідків, руйнуватимуть прагнення забезпечити захищеність економіки від внутрішніх і зовнішніх загроз. Практика господарювання останніх років свідчить про те, що внаслідок розриву між реальним і монетарним секторами економіки відбувається все інтенсивніший відтік коштів із виробничої сфери до фінансово-кредитної.

Отже, фінансова безпека держави — важлива складова частина економічної безпеки держави, що базується на незалежності, ефективності та конкурентоспроможності фінансово-кредитної сфери.

Забезпечення фінансової безпеки вимагає визначення та постійного моніторингу основних внутрішніх і зовнішніх негативних факторів (загроз), які впливають на забезпечення національних інтересів у фінансовій сфері. За класифікаційну ознаку візьмемо, як і при класифікації інтересів, структурні елементи фінансової безпеки.

Основними загрозами у сфері забезпечення фінансової безпеки України є:

1) недостатність фінансових ресурсів у суб'єктів господарювання для забезпечення відтворювального процесу та інвестиційної діяльності;

2) недосконалість і незавершеність законодавства у фінансовій сфері, що призводить до послаблення її регулюючих функцій, криміналізації економічних відносин, зниження внутрішніх соціально-економічних стимулів економічного росту, до нездатності ефективно обслуговувати грошові потоки глобальної економіки;

3) невисока конкурентоспроможність банківської системи України, низький рівень сумарного банківського капіталу, який не задовольняє потреби економіки, особливо з огляду на потреби економічного зростання;

4) низький рівень розвитку фондового та страхового ринку, його низька капіталізація, недостатність фондових інструментів, недосконалість фондової інфраструктури;



5) значний обсяг зовнішнього боргу, зростання впливу транснаціонального капіталу на вітчизняну економіку, відсутність інфраструктури з обслуговування та дієвих механізмів регулювання грошових потоків глобальної економіки, які були б включені до європейської та міжнародної систем безпеки.

Таблиця 19.1

**Порівняння підходів до визначення фінансової безпеки держави**

Автор	Поняття фінансової безпеки держави	Джерело
В. Т. Шлемко та І. Ф. Бінько	Фінансова безпека – такий стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової систем, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання.	[8]
М. Арсентев	Визначає фінансову безпеку як складову економічної безпеки країни, яка ґрунтується на незалежності, ефективності та конкурентоспроможності фінансово-кредитної сфери. Її можна виразити через систему індикаторів, що характеризують збалансованість фінансів, ліквідність активів і наявність необхідних грошових, валютних, золотих та інших резервів.	[9]
О. І. Барановський	Дає визначення категорії «фінансової безпеки» як ступеня захищеності фінансових інтересів; рівня забезпеченості суб'єктів усіх рівнів управління фінансовими ресурсами; стану складових фінансового ринку; якості фінансових інструментів і послуг; стану фінансових потоків в економіці, що дозволяє вважати її одним з найважливіших системоутворюючих елементів економічної безпеки держави.	[10]
Г. Оперенко	Фінансова безпека – багатопланове поняття, яке визначається конкретними показниками її функціонування, головними з яких є розмір внутрішнього та зовнішнього боргу; рівень інфляції; стійкість національної валюти; сальдо платіжного балансу, рівень бюджетних надходжень та інші.	[11]
М. М. Єрмошенко	Вважає, що «безпечним слід вважати такий стан фінансово-кредитної сфери, який має характеризуватися збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю цієї сфери забезпечувати ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання».	[12]
А. Сухоруков, О. Ладюк	Фінансова безпека держави – це захищеність інтересів держави у фінансовій сфері або такий стан бюджетної, податкової та грошово-кредитної систем, що гарантує спроможність держави ефективно формувати, зберігати від надмірного знецінення та раціонально використовувати фінансові ресурси країни для забезпечення її соціально-економічного розвитку і обслуговування фінансових зобов'язань.	[13, с. 16]
Ю. В. Трунцевський	Фінансова безпека – умови існування та розвитку об'єкта відносин, а також процесу його створення та підтримки; здатність фінансової сфери гарантовано задовольняти відповідні потреби, безперервно розвиватися та функціонувати з мінімальним ризиком можливих порушень.	[14, с. 12]
Відповідно до Методики розрахунку рівня економічної безпеки України	Фінансова безпека – це такий стан бюджетної, грошово-кредитної, банківської, валютної системи та фінансових ринків, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних загроз, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання.	[15]





Таблиця 19.2

**Складові фінансової безпеки [15]**

Складові фінансової безпеки	Зміст
Бюджетна безпека	Це стан забезпечення платоспроможності держави з урахуванням балансу доходів і видатків державного й місцевих бюджетів та ефективності використання бюджетних коштів.
Грошово-кредитна безпека	Це такий стан грошово-кредитної системи, який характеризується стабільністю грошової одиниці, доступністю кредитних ресурсів та таким рівнем інфляції, що забезпечує економічне зростання та підвищення реальних доходів населення.
Валютна безпека	Це такий стан курсоутворення, який створює оптимальні умови для поступального розвитку вітчизняного експорту, безперешкодного припливу в країну іноземних інвестицій, інтеграції України до світової економічної системи, а також максимально захищає від потрясінь на міжнародних валютних ринках.
Боргова безпека	Це такий рівень внутрішньої та зовнішньої заборгованості з урахуванням вартості її обслуговування й ефективності використання внутрішніх і зовнішніх запозичень та оптимального співвідношення між ними, достатній для вирішення нагальних соціально-економічних потреб, що не загрожує втратою суверенітету і руйнуванням вітчизняної фінансової системи.
Безпека страхового ринку	Це такий рівень забезпеченості страхових компаній фінансовими ресурсами, який дав би їм змогу в разі потреби відшкодувати обумовлені в договорах страхування збитки їх клієнтів і забезпечити ефективне функціонування.
Безпека фондового ринку	Це оптимальний обсяг капіталізації ринку (з огляду на представлені на ньому цінні папери, їх структуру та рівень ліквідності), здатний забезпечити стійкий фінансовий стан емітентів, власників, покупців, організаторів торгівлі, торговців, інститутів спільного інвестування, посередників (брокерів), консультантів, реєстраторів, депозитаріїв, зберігачів та держави в цілому.

Відповідно до Методики розрахунку рівня економічної безпеки України фінансова безпека містить такі складові (табл. 19.2).

Бюджетна безпека держави – стан забезпечення платоспроможності (рівень бюджетного потенціалу) держави щодо виконання нею своїх функцій з урахуванням балансу доходів і видатків державного й місцевих бюджетів та доцільності, законності та ефективності використання бюджетних коштів на всіх рівнях (табл. 19.3).

Таблиця 19.3

**Бюджетна безпека [15]**

Показники, одиниця виміру	Порогові значення
Рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет (без урахування доходів Пенсійного фонду), %	не більше 30
Відношення дефіциту/профіциту державного бюджету до ВВП, %	не більше 3
Відношення дефіциту/профіциту торговельного балансу до загального обсягу зовнішньої торгівлі, %	не менше 5
Обсяг трансфертів з державного бюджету, % до ВВП	не більше 10–15

О. І. Барановський визначає такі чинники безпеки грошового обігу (табл. 19.4): 1) зміст, складові та пріоритети, характер розробки основних заasad грошово-кредитної політики та здійснення контролю за її проведенням,



надання цьому дуже важливому документу законного статусу; 2) характер взаємозв'язку і взаємообумовленості монетарної та фінансової політики; 3) наявність (відсутність) стимулів (обмежень) грошово-кредитної політики; 4) наявність (відсутність) замкненого циклу обігу національної грошової одиниці; 5) структура грошової маси і кредитної емісії, система контролю динаміки грошової маси, практика стимулювання процесів збільшення обсягів вкладів населення в банківську систему; 6) застосування в обігу грошових сурогатів; 7) курс національної валюти; 8) існуюча в державі кредитна і відсоткова політика; 9) організація захисту економічних інтересів суб'єктів грошово-кредитного ринку [10].

Таблиця 19.4

**Грошово-кредитна безпека [15]**

Показники, одиниця виміру	Порогові значення
Рівень монетизації, %	не більше 50
Обсяг готівки, % до ВВП	не більше 4
Рівень інфляції (до грудня попереднього року), %	не більше 107
Питома вага довгострокових кредитів у загальному обсязі кредитів, наданих комерційними банками, %	не менше 30
Обсяг кредитування банками реального сектору економіки, % до ВВП	не менше 30

Валютна безпека держави — це ступінь забезпеченості її валютними коштами, достатній для додержання позитивного сальдо платіжного балансу, виконання міжнародних зобов'язань, накопичення необхідного обсягу валютних резервів, підтримання стабільності національної грошової одиниці; стан курсоутворення, який створює оптимальні умови для поступального розвитку вітчизняного експорту, широкомасштабного припливу в країну іноземних інвестицій, інтеграції України до світової економічної системи і максимально захищає від потрясінь на міжнародних валютних ринках (табл. 19.5).

Таблиця 19.5

**Валютна безпека [15]**

Показники, одиниця виміру	Порогові значення
Індекс зміни офіційного курсу гривні до долара США до показників попереднього періоду, %	не більше 106
Відношення обсягів депозитів в іноземній валюті до загальних обсягів депозитів, %	не більше 25
Валові міжнародні резерви України, місяці імпорту	не менше 3

Позитивні фактори прямого впливу на валютну безпеку:

- збереження стійкості офіційного курсу гривні до долара США та інтенсивне нарощування обсягів міжнародних резервів;
- розширення масштабів кредитування населення.

Важливим показником фінансової безпеки держави є стабільність і конвертованість національної валюти. Цього можна досягти за наявності до-



сконалого валютного законодавства, достатніх резервів національного банку, ефективної валютної політики в державі. Стабільність національної валюти, її забезпечення мають свої особливі форми і методи виявлення та функціонування. Так, важливого значення набувають джерела надходження іноземної валюти в державу і напрямки її використання, можливість вільного доступу до купівлі валюти на ринку, проведення політики курсоутворення шляхом встановлення режиму «плаваючого» курсу тощо.

Боргова безпека держави — це рівень внутрішньої і зовнішньої державної заборгованості з урахуванням вартості її обслуговування та ефективності використання внутрішніх і зовнішніх запозичень й оптимального співвідношення між ними, достатній для вирішення нагальних соціально-економічних потреб, що не загрожує втратою суверенітету та руйнуванням вітчизняної фінансової системи (табл. 19.6).

На рівень боргової безпеки держави впливають такі фактори: 1) стан нормативно-правової бази, що регламентує формування державного боргу і використання запозичених коштів; 2) загальний обсяг, структура боргових зобов'язань, динаміка державного боргу; 3) перелік наявних і потенційно можливих боргових інструментів, а також фактичні пропорції між ними і можливість диверсифікації ринку державних цінних паперів; 4) офіційний валютний курс і темпи зростання ВВП; 5) існуюча система управління державним боргом.

В умовах поширення світової фінансової кризи Україна зацікавлена в отриманні значних фінансових ресурсів з боку міжнародних фінансових організацій для зменшення негативного впливу світової кризи на економічний та соціальний розвиток нашої країни.

З метою допомоги Україні у забезпеченні фінансової та економічної стабільності. 5 листопада 2008 р. Рада директорів Міжнародного валютного фонду (МВФ) затвердила щорічну програму Stand-By (SBA) обсягом близько 16,4 млрд дол. США. Ця Програма буде спрямована на вирішення проблем у фінансовому секторі шляхом: 1) підтримки ліквідності та розширення гарантій стосовно депозитів; 2) посилення спроможності банківської системи, у тому числі й державні фонди; 3) врегулювання питання боргів домогосподарств та підприємницького сектору; зменшення впливу зовнішніх шоків та скороченню рівня інфляції шляхом проведення відповідної макроекономічної політики.

Таблиця 19.6

**Боргова безпека [15]**

Показники, одиниця виміру	Порогові значення
Відношення загального обсягу державного боргу до ВВП, %	не більше 55
Відношення обсягу державного зовнішнього боргу до ВВП, %	не більше 25
Відношення обсягу державного внутрішнього боргу до ВВП, %	не більше 30
Відношення заборгованості Уряду за державними цінними паперами до ВВП, %	не більше 30

Негативні фактори опосередкованого впливу: накопичення зовнішнього боргу як нефінансовими корпораціями, так і банками у короткостроково-



му періоді в цілому дозволило компенсувати дефіцит кредитних ресурсів та, відповідно, знизити вартість позичкового капіталу на внутрішньому ринку. Водночас посилилася вразливість національної фінансової системи до ризиків виникнення фінансових криз: волатильність (мінливість) міжнародних потоків капіталу та недостатність внутрішніх ресурсів для погашення накопичених боргів можуть стати причиною масових дефолтів вітчизняних позичальників [9]. Отже, ми визнаємо висновки Н. М. Шелудько, що «основним фактором нарощування зовнішніх боргових зобов'язань стали деформації грошово-кредитного ринку, пов'язані з вищою вартістю капіталу на внутрішньому ринку, волатильністю його кон'юнктури, обмеженістю ресурсів довгострокового характеру, які, у свою чергу, відображають низький ступінь довіри до банківської системи та неповну трансформацію національних заощаджень у внутрішні інвестиції... в умовах національної економіки залучення зовнішнього фінансування справляє незначний вплив на динаміку головного індикатора інвестиційних процесів — інвестицій в основний капітал. Такий результат свідчить про необхідність усунути деформації на грошово-кредитному ринку з метою забезпечення інвестиційно-стимулюючого ефекту» [17, с. 32–31].

Рівень фінансової безпеки країни визначається станом страхового і фондового ринків (табл. 19.7).

Розробники Концепції фінансової безпеки України: О. І. Барановський, Ю. О. Блащук, М. І. Пузяк, Л. В. Новошинська, О. О. Резнікова, О. В. Романченко, Ф. Ф. Стасюк, В. В. Фещенко визнають, що незважаючи на номінальне зростання головних показників рівня розвитку страхового ринку, він залишається вкрай незначним за обсягами статутних фондів, власного капіталу, активів, страхових резервів. До того ж страхових компаній, що займаються реальним страхуванням і мають достатньо власних ресурсів для обслуговування великих клієнтів в Україні, не більше десяти і сумнівною є їх можливість самостійно покривати ризики понад 10 млн дол. Низький рівень капіталізації вітчизняних страхових компаній об'єктивно компенсується значними обсягами перестрахування ними ризиків у зарубіжних страхових брокерів та страховиків, в наслідок чого спостерігається високий ступінь залежності вітчизняного страхового ринку від кон'юнктури та спекулятивних очікувань іноземних страховиків.

Таблиця 19.7

**Безпека страхового та фондового ринків [15]**

Показники, одиниця виміру	Порогові значення
Показник проникнення страхування (страхові премії до ВВП), %	не менше 8–12
Рівень страхових виплат, %	не менше 30
Частка довгострокового страхування, %	не менше 30
Частка премій, що належать перестраховикам-нерезидентам (відносно валових премій), %	не більше 25
Частка статутного капіталу, що належить нерезидентам у загальному обсязі сплачених статутних фондів всіх страховиків, %	не більше 30
Частка покриття державними цінними паперами внутрішнього державно боргу, %	не менше 30



## 2. Стан безпеки страхового ринку України

Фінансова глобалізація впливає на страховий ринок через виникнення та функціонування глобального фінансового ринку, реалізацію глобальних фінансових стратегій ТНК, вільне та ефективне переміщення капіталів між країнами і регіонами світу, формування системи наднаціонального регулювання міжнародних фінансів, утворення глобальних мереж.

На основі дослідження сутності, функцій та ознак страхування встановлено, що в усі блоки фінансів як системи економічних відносин (державні фінанси, кредитну систему, фінанси підприємств, вторинний фінансовий ринок, міжнародні фінанси) органічно вписуються страхові відносини. Виступаючи у грошовій формі, закріплюючи ці відносини юридичними документами, страхування має риси, що з'єднують його з категоріями «фінанси» та «кредит», і водночас виконує характерні тільки для нього функції та тільки йому властиву роль, що дозволяє розглядати страхування як самостійну економічну категорію.

Ознаками глобалізації страхового ринку є:

1) лібералізація торгівлі страховими послугами та відкритий доступ іноземних страховиків і перестраховиків на національні ринки країн Центральної та Східної Європи;

2) широкомасштабне зрощення страхового, банківського и позичкового капіталу та утворення в наслідок цього транснаціональних фінансових груп (ТНФГ), що сприяє зрощенню страхових та фінансових послуг і на цій основі утворенню альтернативного страхування та перестраховування;

3) концентрація споживачів страхових послуг через зростання капіталізації ТНК і ТНБ та відповідні зміни в попиті на традиційні страхові послуги;

4) концентрація на ринку страхових посередників, що сприяє створенню міжнародних страхових брокерів;

5) концентрація страхового и перестрахового капіталу, поширення операцій «злиття та поглинання» (англійською мовою — Merger & Acquisition (M&A) та формування транснаціональних страховиків (ТНС).

Серед напрямів впливу глобалізації на розвиток страхового ринку слід виокремити:

— глобалізацію страхування та перестраховування внаслідок виникнення як світових ризиків, так і глобальної системи їх убезпечення, що посилюється змінами системи сек'юритизації ризиків клієнтів страхових компаній;

— глобалізацію як клієнтської бази страховиків, так і самих страховиків та перестраховиків, що супроводжується зростанням домінування на ринку транснаціональних фінансово-страхових груп (у Європі їх частка — на рівні 10 %), які контролюють майже 80 % бізнесу, як у Європі, так і в США при зберіганні ризику контролю їх діяльності з боку суб'єктів регіональних страхових ринків [1];

— стандартизацію регулювання страхування та перестраховування, що обумовлює: а) діяльність наднаціональних регуляторів розвитку страхового ринку, наприклад, Міжнародної асоціації органів нагляду за страховою діяльністю (IAIS); б) уніфікацію звітності через поступовий перехід страхового ринку на міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ), які передбачають прозорість та відкритість фінансової інформації компанії щодо їх активів, окремих видів страхування та їх прибутковості, що може посприяти



співпраці національних страховиків з міжнародним страховим ринком [2]; в) денаціоналізацію національних стандартів, наприклад, поступовий перехід національних ринків до Solvency II, що є моделлю оцінки платоспроможності та фінансової стійкості компаній в ЄС [3]. Метою цього проекту є удосконалення ризик-менеджменту страховиків, вплив на вартісні показники галузі, у першу чергу вимоги до капіталу [4];

— постійний розвиток технологій та поява нових ринків спричиняють необхідність удосконалення ведення справ у страхових компаніях, що й активізує процеси «діджіталізації» (digitalization) — впровадження ІТ-систем та удосконалення інформатизації бізнес-процесів (Business Process Management).

Окремі сегменти страхового ринку України, з огляду на особливості свого розвитку, вже на сьогодні мають потребу у розширенні присутності іноземних страховиків. Страхування «міжнародних» ризиків КАСКО і відповідальності перевізників, страхування великих проектів (включаючи проекти за участю іноземних інвестицій) уже сьогодні контролюються закордонними страховиками — або прямо, або каналами перестрахування. На цих сегментах вітчизняні компанії дуже часто використовуються іноземними страховиками як «фронтери», оскільки повністю передають відповідальність закордон.

Рада фінансової стабільності (*Financial Stability Board*) визнала 9 страхових компаній, які мають ключове значення для функціонування глобальної фінансової системи: німецька Allianz, американські AIG, Prudential Financial та MetLife, британські Aviva та Prudential, французька Axa, італійські Assicurazioni Generali та китайська Ping An Insurance. У рейтинг 500 найпотужніших публічних компаній, FT Global 500 в 2013 р. увійшли 27 страховиків (табл. 19.8, табл. 19.9), а в 2012 р. їх було 24. До того ж за рік зросла їх загальна капіталізація. Так, сукупна капіталізація страховиків життя становила остала 448,2 млрд дол. проти 417,096 млрд дол. у 2012 р.

Під час визначення оптимальної моделі присутності іноземного капіталу на страховому ринку України необхідно враховувати світовий досвід щодо доступу на ринок, встановлення національного режиму та визначення інших зобов'язань.

Необхідно відзначити, що збалансоване відкриття національного ринку для прямої конкуренції з боку іноземних страховиків дозволяє:

— підвищити капіталізацію і ємність національної страхової галузі за рахунок коштів іноземних інвесторів; залучити іноземні інвестиції в розвиток страхової інфраструктури;

— використовувати передові страхові технології та ноу-хау;

— розширити структуру і підвищити якість страхових послуг, а також знизити витрати на їхнє надання;

— активізувати конкуренцію на внутрішньому страховому ринку й інтенсифікувати діяльність національних операторів.

Разом з тим світовий досвід свідчить, що надмірна лібералізація доступу може призвести до домінування іноземних операторів на окремих сегментах страхового ринку або на всьому ринку.

Це, у свою чергу, породжує певні проблеми: зниження капіталізації всієї галузі за рахунок «переключення» більшої частини фінансових потоків страхової галузі на закордонне перестрахування; експансію великих іноземних страховиків,



що здійснюють агресивну політику, яка супроводжується ціновим демпінгом і національний ринок не може цьому протистояти; підвищена чутливість до коливань світового фінансового ринку, а також міжнародних фінансових спекуляцій; скорочення зайнятості у страховій сфері, що викликано концентрацією більшості технологічних функцій у зарубіжних офісах іноземних страховиків.

У підсумку, «національний» рівень страхового захисту може цілком нівелюватися за рахунок відведення на міжнародні фінансові ринки значної частки внутрішніх інвестиційних ресурсів, акумульованих за допомогою страхування (за каналами перестрахування й інвестування). Можлива втрата національного контролю над страховими резервами та інвестиційними коштами, сформованими із внесків населення і юридичних осіб, навіть за умови розміщення цих резервів усередині країни походження (так звана «втрата національності внутрішніх інвестицій»).

Слід зазначити, що розвивається також співробітництво з іноземними компаніями та їх об'єднаннями – учасниками ринку фінансових послуг. Встановлено контакти та відбувається обмін інформацією зі страховими компаніями та об'єднаннями учасників ринків фінансових послуг, що мають досвід найкращої світової практики та високий світовий імідж: таке співробітництво дозволить ознайомитися зі специфікою роботи іноземних компаній, що надають фінансові послуги, досвідом регулювання ринків фінансових послуг, практикою корпоративного управління у фінансових компаніях, застосування міжнародних стандартів бухгалтерського обліку страховими компаніями та іншими фінансовими компаніями, роллю рейтингових агентств у секторі фінансових послуг та обмінятися думками щодо створення сприятливих умов розвитку відповідних ринків в Україні.

Отже, ознаками глобалізації страхового ринку є прискорення концентрації страхового капіталу; інтернаціоналізація і географічний перерозподіл ризиків; інтернаціоналізація фінансових операцій страховиків, що можна визнати і як переваги міжнародної інтеграції у страхуванні, і як проблеми регулювання страхування на світовому рівні.

Переваги від прямої іноземної конкуренції (підвищення капіталізації, залучення прогресивних технологій, розширення структури страхових послуг тощо) можна реалізувати тільки при збалансованому підході до відкриття національного ринку, про що йшлося в роботі автора.

Лібералізація ринку страхування повинна відбуватися в міру зростання конкурентоспроможності вітчизняних компаній, що спеціалізуються у конкретному секторі. Разом з тим лібералізація не повинна відігравати пасивну роль, вона має сама стимулювати розвиток українських страхових компаній, спонукати їх підвищувати якість послуг. Така активна роль лібералізації може бути реалізована за умови її поетапного проведення відповідно до заздалегідь оголошеного графіка. Надмірна лібералізація доступу може призвести до домінування іноземних операторів, що, у свою чергу, перетворює переваги міжнародної інтеграції на їх протилежність: зниження капіталізації усієї галузі й «нівеляція» національного рівня страхового захисту; відтік внутрішніх інвестиційних ресурсів на міжнародні фінансові ринки; зниження ефективності страхового нагляду; зниження конкуренції тощо.

**Страхові компанії Non-Life**

Компанія	Динаміка капіталу, %	Капітал, дол. млрд	Доход, дол. млрд	Активи, дол. млрд	Кількість працівників
Berkshire Hathaway	+ 27,7	256,8	14,8	427,5	288500
Allianz	+ 14,6	62,1	6,8	897,2	144094
AIG	-2	57,3	3,4	531,2	63000
AXA	+ 5,4	41,1	5,5	987,1	94364
Zurich	+ 4	41,1	3,9	387,7	52,722
Munich Re	+ 24,4	33,6	4,2	325,1	45437
Travelers Cos	+ 36,7	31,8	2,5	104,9	30500
Swiss Re	+ 27,8	30,2	4,1	205,7	10788
Ace	+ 22,3	30,2	2,7	92,1	17000
Generali	+ 0,6	24,3	0,1	572,3	81997
Allstate	-	23,4	2,3	126,9	38600
Chubb	22,1	22,8	1,5	52,2	10200
Tokio Marine	-	22,1	0,1	195,3	30831
Sampo	-	21,5	1,9	41,5	6820
Marsh	-	20,9	1,2	15,1	54000

Складено автором за даними [[http:// forinsurer.com](http://forinsurer.com)]

Таблиця 19.9

**Компанії страхування життя**

Компанія	Динаміка капіталу, %	Капітал, дол. млрд	Доход, дол. млрд	Активи, дол. млрд	Кількість працівників
China Life Insurance	+ 4,29	76,5	2,9	251,7	100319
Ping An Insurance	+ 8,6	55,9	3,2	453,3	190284
AIA	+ 19,5	52,8	3	133,3	18000
MetLife	+ 5	41,7	1,3	836,8	64000
Prudential	+ 35,9	41,4	3,6	489,6	27619
China Pacific Insurance	+ 4,7	27,7	0,8	109,1	85137
Prudential Financial	-7,5	27,4	0,4	709,3	48,498
ING	-14,5	27,2	4,3	1532,6	84718
Manulife Financial	+ 10,2	26,9	1,7	486,8	н/д
Great West Lifeco	+ 9,3	25,5	1,9	254,7	17870
Aflac	+ 13,2	24,3	2,9	131,1	8673
Power Financial	+ 0,6	20,9	1,8	269,6	н/д

Складено автором за даними [[http:// forinsurer.com](http://forinsurer.com)]





Отже, міжнародна кооперація у страхуванні необхідна для роботи цілих секторів економіки, таких як міжнародна торгівля і міжнародні перевезення, авіація, космонавтика, туризм та ін. Разом із тим цілком відкритих страхових ринків у світі не існує. В усіх країнах установлюються стандартні вимоги страхового нагляду за іноземними операторами і структурами з їх участю (ліцензування, наявність національної юридичної

Наслідками надмірної лібералізації доступу іноземних операторів на страховий ринок зниження капіталізації всієї галузі за рахунок «переключення» більшої частини фінансових потоків страхової галузі на закордонне пере страхування; експансія великих іноземних страховиків, що супроводжується ціновим демпінгом; підвищена чутливість до коливань світового фінансового ринку, а також міжнародних фінансових спекуляцій; втрата національного контролю над страховими резервами та інвестиційними коштами; скорочення зайнятості у страховій сфері, що спричинено концентрацією більшості технологічних функцій у зарубіжних офісах іноземних компаній.

У науковій літературі визнано, що проявом концентрації і централізації капіталу є формування різноманітних форм фінансово-промислових корпоративних об'єднань (ФПКО), які можуть бути як національними, так і транснаціональними. Формуванню ФПКО можуть посприяти процеси злиття та поглинання.

Основними результатами загальносвітових дискусій про специфіку злиттів та поглинань M&A (Mergers & Acquisitions) у сучасній економіці, про різні форми державного регулювання цих процесів є визначення, що це непросте об'єднання декількох майнових комплексів (підприємств) і трудових колективів й специфічне явище сучасної економіки пов'язане з корпоративною організацією капіталу з метою створення умов для економічної концентрації. Злиттям (merger) називається об'єднання двох компаній з метою створення однієї, при цьому компанія, що поглинає, приймає зобов'язання та активи компанії, що поглинається. Для визначення угод такого типу використовується термін «статутне злиття» (statutory merger), що являє собою злиття двох компаній, в якому компанія-ціль стає дочірньою структурою чи частиною «дочки» материнської компанії та субсидіарне злитті (reverse subsidiary merger), при якому дочірнє підприємство материнської компанії вливається до компанії-цілі.

Злиття відрізняється від консолідації (consolidation), що являє собою об'єднання підприємств, в якому компанії зливаються для утворення абсолютно нової компанії, тобто створюється нова юридична особа. Термін «поглинання» (takeover) є більш невизначеним та іноді має відношення лише до недружніх угод, в інших випадках він використовується для позначення як дружнього, так і недружнього поглинання.

Основним мотивуючим фактором злиттів і поглинань є синергійний ефект, що виражається в створенні додаткової вартості від цього інтеграційного процесу. M&A-транзакції поділяють на три види: горизонтальні (злиття двох конкурентів), вертикальні (об'єднання юридичних осіб, між якими існують чи можуть існувати правовідносини продавця і покупця) та конгломеративні (об'єднання компаній, які не є ні конкурентами, ні партнерами (покупцями,



продавцями). Існує поділ M&A на внутрішні (inbound), що передбачають придбання іноземною компанією національної компанії, та зовнішні (outbound) трансакції, коли національна компанія купує іноземну компанію. В Україні переважним чином відбуваються inbound M&A.

Серед головних причин та передумов M&A-угод провідні експерти визнають:

- перенасичення національних та світового ринків великою кількістю учасників ринку, що мають високий рівень капіталізації, внаслідок чого відбувається жорстка конкуренція між ними;
- потреба в подальшому розвитку та збільшенні страхової премії в умовах скорочення потенціалу та еластичності попиту на страхові послуги в економічно розвинутих країнах;
- потреба у збільшенні капіталу, особливо в перестраховуванні, для прийняття великих ризиків;
- наміри розширити географію своєї діяльності як основу формування страхового портфеля, більш широкої диверсифікації ризиків і стабілізації страхового портфеля, спосіб проникнення на страхові ринки нових країн;
- бажання скоротити витрати на ведення справ;
- прагнення розширити перелік страхових послуг і видів страхування, а також знайти нові канали їх продажу;
- гонитва за підняттям свого рейтингу за рахунок фінансово стійкого партнера (табл. 19.10) [5].

Слід підкреслити, що злиття та поглинання, проведені з дотриманням вимог законодавства, а також прав та законних інтересів усіх учасників процесу є цивілізованими інструментами розвитку бізнесу в усьому світі.

Таблиця 19.10

### Зміна рейтингу страхових компаній внаслідок M&A-угод

Учасники угоди	Рейтинг до угоди	Рейтинг після угоди
Royal Insurance	A	AA-
Axa	AA	AA-
UAP	A	AA-
Swiss Re.	AAA	AAA
Meicantile & Geneial	A+	AA+
Winterthur	AA-	AA-
Credit Swiss	AA-	AA-

Складено автором за даними [5]

За даними компанії Ernst & Young, у 2009 р. на міжнародному ринку страхування було укладено 185 угод M&A, що на 40 % менше, ніж в 2008 р. За даними компанії Pricewaterhouse Coopers, до вересня 2009 р. найбільшими на європейському ринку M&A були такі операції: у Великій Британії страхова компанія Resolution купила Friends Provident за 2,113 млрд євро (серпень), в Італії компанія Generali придбала Alleanza за 1,805 млрд євро (лютий), компанія Partner Re (Бермудські острови) придбала швейцарську Paris Re за 1,116 млрд євро (липень). Загальна сума п'яти найбільших операцій страхового ринку



Європи у 2009 р. перевищила 6,5 млрд євро (проти 10,5 млрд євро роком раніше). У 2009 р. великі злиття і поглинання страхових компаній були оголошені також в країнах Азії: японські Aioi Insurance Company Limited і Mitsui Sumitomo Insurance Group Holding Inc. злилися в єдину структуру (сума операції становила 2,708 млрд євро); американська AIG продала свою тайванську «дочку» зі страхування життя Nan Shan Life Insurance Company Ltd китайському інвестору China Strategic Holdings Ltd за 1,455 млрд євро [6].

Серед потужних угод злиття та поглинання початку 2010 р. визнають продаж двох підрозділів American International Group (AIG): британська страхова група Prudential Plc домовилась про придбання у AIG азіатського бізнесу у сфері страхування життя (AIA Group Ltd.) за 35,5 млрд дол., а американський страховик MetLife Inc досяг домовленості щодо придбання за 15,5 млрд дол. компанії American Life Insurance Company (Alico), міжнародного бізнесу зі страхування життя AIG. Запровадження Директиви Європейського Парламенту та Ради Європи Solvency II сприятиме подальшому зростанню активності на ринку злиттів та поглинань і залученню інвестицій у страхову галузь [7].

Узагальнюючи аналіз тенденцій і закономірностей M&A-транзакцій на страховому ринку в умовах глобалізації, можна зробити такі висновки:

- перспективність M&A-угод визначається можливістю залучення додаткових ресурсів, що сприятиме отриманню синергійного ефекту (взаємодоповнююча дія активів декількох страховиків); зростанням якості управління та подоланням неефективності діяльності; географічним розширенням функціонування; особистими мотивами менеджерів;
- технологічно диверсифіковані іноземні компанії зазвичай проникають на нові ринки через поглинання місцевих фірм;
- великі ТНС випереджають дрібніші компанії за кількістю M&A-угод, хоча через зниження трансакційних витрат активізуються невеликі фірми;
- у випадку, коли злиттями керують технології і глобалізація економіки, а не бажання компаній домінувати на ринках і підвищувати ціни, можна говорити про позитивні наслідки (у першу чергу — ефект масштабу); інакше позитивні наслідки можуть бути короткостроковими й в основному на рівні самих підприємств;

— для обмеження негативних наслідків процесів M&A і недопущення надмірної концентрації, антиконкурентної поведінки і підвищення цін необхідним є контроль з боку держави, основними напрямками такого контролю в розвинених країнах мають бути заходи забезпечення фінансової безпеки держави.

Отже, вважаючи фінансову глобалізацію об'єктивним зумовленим загальноцивілізаційним процесом, що дедалі більше впливатиме на долю кожної країни, ми допускаємо, що фінансова безпека сьогодні виходить на одне з перших місць в ієрархії цінностей, які мусить захищати держава.

Серед показників забезпечення страхового ринку відповідно до даних Міністерства економіки України пропонується розглядати такі: проникнення страхування (страхові премії до ВВП), рівень валових страхових виплат, частка довгострокового страхування, частка премій, що належать перестраховикам-нерезидентам (відносно валових премій), частка статутного капіталу, що належить нерезидентам у загальному обсязі сплачених статутних фондів всіх страховиків (табл. 19.11).



Зазначимо, що до негативних факторів прямого впливу можна віднести низьку ефективність страхового ринку — співвідношення страхових премій до ВВП залишається на низькому рівні. Для прикладу, співвідношення активів страхового ринку до ВВП у Великій Британії становить 96,5 %, у США — 45,2 %, Японії — 66,9 %, Франції — 63,0 %, Німеччині — 45,5 %.

Незважаючи на позитивні зрушення в розвитку страхового ринку України, його частка залишається незначною, що безумовно відбивається як на інтернаціоналізації і географічному перерозподілі ризиків, так і на інтернаціоналізації фінансових операцій страховиків (табл. 19.12).

Суттєву загрозу для економічного розвитку становлять дисфункції, які виникають внаслідок не правильної трансплантації (за об'єктом чи технологією вживлення)» [9, с. 312]. Щодо реалізації головної функції страхового ринку, яка полягає в акумуляції та розподілі страхового фонду з метою забезпечення страхового захисту суспільства, показником якої є рівень виплат, то вона в повному обсязі не реалізується, що й визначає його дисфункціональність.

Відзначимо, що у світовій практиці рівень виплат на ринку загалом становить 70 %. Українські страховики на самому початку своєї діяльності мали вищий рівень виплат, аніж тепер. У 1993 р. рівень виплат — 48,2 %, 1994 р. — 66,2 %, 1995 р. — 59,0 %, 1996 р. — 46,4 % [10, с. 331]. У цей період страхові компанії реалізовували програми змішаного страхування життя з компенсацією інфляційного збитку, що припускали щомісячні (щоквартальні або щорічні) виплати. У 1995 р. поступово таке страхування згортається, за 1996 — 1997 рр. кількість страховиків через нездатність адаптації до вимог закону «Про страхування» скорочується утричі, поширення набуває псевдострахування. Отже, щорічно розміри страхових премій класичного страхового ринку збільшувались у середньому на 40 % [11].

Таким чином, виникає питання щодо сумлінної діяльності страховиків, яке актуалізується через зростання звернень громадян до Нацкомфінпослуг України зі скаргами. Скарги громадян були зумовлені затягуванням страховиком розгляду справи щодо страхових виплат; заниженням сум страхових виплат; повним невиконанням страховиком своїх зобов'язань за договором.

Основна частина претензій пов'язана із затримкою страховиками виплат відшкодувань або з повною відмовою здійснювати ці виплати. Отже, незважаючи на поступовий розвиток страхових відносин, на посилення вимог держави щодо діяльності страховиків та сприяння створенню ефективних ринкових інститутів, серед яких і об'єднання страховиків (АСОУ, МТСБУ, ЯСП та ін.), має місце дисфункціональність страховиків і зменшення ефективності їх діяльності.

Визначаючи причини малої частки довгострокового страхування життя в загальній сумі валових страхових премій, зауважимо, що відповідно до Закону України «Про страхування», страховики життя можуть гарантувати інвестиційний дохід в розмірі до 4% річних, а інші бонуси — нараховуються в залежності від результатів їх інвестиційної діяльності, що, безумовно, відбивається на попиті на програми довгострокового страхування життя, бо вони мають альтернативи, серед яких, наприклад, банківські депозити.



Таблиця 19.11

**Динаміка показників стану безпеки страхового ринку України (%)**

Показники	Порогові значення	Фактичні значення										Динаміка нормалізованих значень
		2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	
Показник проникнення страхування (страхові премії до ВВП)	не менше 8—12	3,42	5,62	3,1	2,54	2,53	2,2	2,2	2,1	1,7	1,4	небезпечна зона
Рівень валових страхових виплат	не менше ніж 30	9,4	7,9	14,7	18,8	23,4	29,4	33,0	26,4	21,4		небезпечна зона
Частка довгострокового страхування	не менше ніж 30	0,8	0,96	2,5	3,3	4,35	4,6	4,0	3,9	5,9		небезпечна зона
Частка премій, яка належить перестраховикам-нерезидентам (відносно валових премій)	не більше ніж 25	34,8	9,8	3,4	4,1	4,2	4,3	5,4	4,2	5,2		безпечна зона
Частка статутного капіталу, яка належить нерезидентам у загальному обсязі статутних фондів усіх страховиків	не більше ніж 30	15,1	14,8	13,4	17,4	19,5	25,8	23,1				безпечна зона

Складено автором за даними [<http://www.dfp.gov.ua>]

Таблиця 19.12

**Показники проникнення страхового ринку розвинених країн та України**

Країна	Активи СК, млрд дол.	Співвідношення активів СК до ВВП країни, %	Страхові премії, млрд дол.	Частка у світовому обсязі, %
1	2	3	4	5
США	5310	45,2	1097,8	33,84
Японія	3533	66,9	492,4	15,18
Велика Британія	1885	96,5	246,7	9,09
Франція	1413	63,0	194,6	6,00
Німеччина	1372	45,5	190,8	5,88
Україна	3,6	3,2	2,8	< 0,05

Складено автором за даними [IMF.Global Financial Stability Report, 2005, April]



Зазначимо, що в Україні залишається нереалізованою належним чином інвестиційна функція страхування, які спричиняють дві обставини: по-перше, незначними обсягами фінансових ресурсів, що їх акумулюють страхові компанії; по-друге, відчутним домінуванням на українському страховому ринку компаній зі страхування майна та від нещасних випадків, які не мають можливості точно прогнозувати настання страхових випадків, а отже, змушені обмежуватися переважно короткостроковими, високоліквідними активами та лише частково інвестувати в довгострокові активи.

Страховики зобов'язані здійснювати свою діяльність таким чином, щоб власні зобов'язання були покриті достатньою кількістю активів належного характеру, строку та ліквідності. Зазвичай страхові компанії формують чотири типи фінансових активів: облігації та інші інструменти з фіксованим доходом; звичайні акції; майно; борги, депозити та інші права. Такий портфель активів не виключає ризику їх втрати, тому регулюванню підлягає розміщення активів. Цей процес реалізується в системі заходів, які спрямовані на впровадження механізму платоспроможності страхової компанії.

В українському страховому законодавстві передбачені вимоги щодо розміщення активів, які в цілому відповідають світовим стандартам. Принцип, покладений в основу формування певних категорій активів, підтверджує макроекономічне регулювання розміщення активів. У той же час слід зазначити, що хоча найбільшу питому вагу в активах мають акції та облігації, не можна стверджувати, що збільшується обсяг інвестицій в економіку, бо майже всі страховики (за дуже незначними винятками) вкладали кошти в акції десятиох тих самих емітентів.

Щодо такого показника безпеки страхового ринку як частка премій, що належать перестраховикам-нерезидентам (відносно валових премій), то на сучасному етапі він знаходиться в нормі, що вдалося досягти внаслідок регуляторних дій Нацкомфінпослуг України. Очевидно, що до 2003 р. поширення набувають операції псевдострахування та псевдоперестрахування на користь резидентів, що здійснюється з метою маскування виплат особам, які контролюють діяльність страхової компанії (формально — клієнтам страхової компанії). У цьому випадку страхова компанія, нібито перестраховуючи свої ризики, перераховує грошові кошти в іншу страхову компанію (найчастіше — іншого регіону України), які невдовзі виплачуються у вигляді страхових виплат (за угодами з особами, що контролюють діяльність страхової компанії, — клієнтами страхової компанії) за страховий випадок, що нібито настав. Зовнішнє перестрахування стає потужним каналом відтоку капіталу за кордон, пік якого припадає на 2003 р. Ситуація погіршується тим, що в структурі перестрахування в той період значна доля (80 %) припадає на нерезидентів, які до того ж працюють без ліценцій як на страхування, так і на перестрахування і представляють країни Балтії. В 2004 р. 70 % платежів перестраховикам-нерезидентам пройшли через 3 компанії: СК 1 та СК 2: в I півріччі працювали з нестраховою організацією в Литві; СК 3: в 1–3 кварталах переказав значні суми страховому брокеру Естонії для подальшого їх переказу страховому синдикату Lloyd's. Гроші на рахунки перестраховика так і не надійшли.

Завдяки ініціативам Нацкомфінпослуг України впроваджено новий порядок та вимоги щодо здійснення перестрахування у страховика (перестрахови-





ка) нерезидента, які забезпечили утримання частки статутного капіталу, що належить нерезидентам у загальному обсязі сплачених статутних фондів усіх страховиків у безпечних межах. Серед цих вимог виокремимо:

- необхідність передбачення законодавством країни реєстрації державного нагляду за страховою та перестраховою діяльністю;
- мінімальний трирічний термін безперервної діяльності до моменту укладення страхової угоди;
- відсутність фактів порушення нерезидентом законодавства про страхування (перестрахову) діяльність та легалізації коштів, отриманих злочинним шляхом та фінансування тероризму.

Дотримання цих вимог забезпечило вже наприкінці 2004 р. усунення фактів перестраховування ризиків у перестраховиків із офшорних зон та територій, що не беруть участь у співробітництві у сфері превенції легалізації коштів отриманих злочинним шляхом.

Взаємовідносини між суб'єктами перестраховування в Україні ґрунтуються переважно на факультативній пропорціональній основі за окремими ризиками. Отже, спостерігається негативна тенденція значного відтоку валюти за межі України на фоні позитивної тенденції збільшення перестраховувальної відповідальності. У цілому питома вага страхових премій за ризиками, що передано в перестраховування, хоча і збільшується, залишається незначним. Серед причин такої ситуації слід виокремити:

- неврегульованість на законодавчому рівні проведення операцій перестраховування: розмір мінімального власного утримання страховика (цедента), максимальна частка участі в управлінні ризиком одного перестраховика, процес вторинного розміщення ризиків;
- відсутність повної та достовірної інформації про партнерів по перестраховуванню;
- передача ризиків не з метою збалансованості страхового портфеля, а на принципах взаємності перерозподілу страхової премії.

Такі схеми вигідні саме невеликим компаніям, а також фірмам, які приймають ризики, що перевищують їхні активи. Тому для багатьох невеликих компаній значна частка перестраховування є нормою, і саме в них такі афери можливі. Отже, здійснюється саме псевдостраховування, бо страховий платіж приймається, але компанія не бере ризиків, отримуючи можливість виведення цих грошей. Виявити псевдостраховування можна, аналізуючи конкретні договори страхування і в цілому баланс компанії.

Зауважимо, що фактори розвитку ринку перестраховування можна розподілити на внутрішні та зовнішні. Серед внутрішніх виділимо:

- законодавчі вимоги передавати в перестраховування ризиків, що перебільшують 10 % ємності компанії;
- встановлення вимог щодо зовнішнього перестраховування та діяльності брокерів на користь страховиків (перестраховиків) нерезидентів;
- впровадження податкових преференцій з урахуванням специфіки операцій перестраховування (резиденту — зменшення на 3 %; нерезиденту з «інвестиційним» рейтингом — без змін, 3 % з валових премій, нерезиденту без рейтингу — 12 %);





— збільшення обсягів страхування, що автоматично забезпечує зростання кількості страховиків, які надають послуги як страхування, так і перестрахування;

- монополізація ринку перестрахування та демпінгування;
- нестача кваліфікованих кадрів;
- вплив власників компаній на політику перестрахування — «обмін» ризиками як інструмент формування додаткових доходів;
- низька капіталізація ринку за відсутності ефективних інвестиційних інструментів;
- залежність від внутрішніх системних ризиків.

Серед зовнішніх факторів, що впливають на розвиток перестрахування, виділяють:

- великі ємності світових перестраховиків та їх високий рейтинг;
- використання можливостей материнських компаній для прийняття ризиків у перестрахування (Vienna Insurance Group, Generali, UNIQA, ECCO, ERGO, Fortis, QBE, AIG, GraWe, AXA, Allianz, SEB, PZU та ін.);
- концентрація світового ринку перестрахування шляхом як M&A-угод, так і поширенням облігаторних договорів (в Україні страховики, які акумулюють до 75 % премій співпрацюють з 4 європейськими перестраховиками);
- використання різноманіття фінансових інструментів, що зміцнює фінансові потужності перестраховиків;
- створення офшорних перестраховиків;
- вразливість від світових фінансових криз.

Таким чином, формування ринку послуг з перестрахування в Україні має такі особливості:

- спостерігається зростання ємності перестраховального поля України за рахунок відносного збільшення майнових видів страхування;
- страхові суми зростають випереджальними темпами порівняно з власними капіталами перестраховиків, що обумовлює потребу в професійно потужних акторах з великими власними капіталами;
- зберігаються наміри створення монопольного перестраховика з певними пільгами, що може вплинути на поле діяльності незалежних національних перестраховиків і обмеження інтернаціонального характеру перестраховального бізнесу.

Аналізуючи співвідношення двох основних форм іноземної присутності на українському страховому ринку транскордонного перестрахування і прямої присутності, необхідно усвідомити, що на сучасному етапі низький рівень попиту, відсутність у суспільстві традицій використання страхових послуг обумовлює відносно низьку зацікавленість іноземних операторів у прямих інвестиціях в українську страхову галузь.

Отже, частка статутного капіталу, що належить нерезидентам у загальному обсязі сплачених статутних фондів усіх страховиків залишається досить низькою, хоча багато великих гравців вітчизняного страхового ринку цілком або частково належать іноземним фінансовим групам.

Підсумовуючи, підкреслимо, що існуюча пряма іноземна присутність обумовлена швидше «стратегічними» інтересами, розрахунком на безпрецедентний потенціал розвитку українського страхового ринку. Зазначимо, що



на сучасному етапі характерними є такі тенденції розвитку страхового ринку України:

- зниження показників як сплати страхових премій, так і виплати страхових відшкодувань;
- зростання збитковості за низкою ключових видів страхування;
- поступове збільшення розриву між сумами, заявленими клієнтами до відшкодування, та обсягом коштів, реально виплачених страховими компаніями;
- розповсюдження практики підвищення тарифів за ключовими видами страхування при поширенні прогнозів подальшого поступового зростання вартості страхових послуг.

Слід враховувати наявність небезпеки, що чимало західних страховиків можуть виявитися невідповідними до реалій українського бізнесу, пропонуючи страхові програми, адаптовані до європейського ринку (який більш стабільний, ніж наш, а відповідно, має менші тарифи на послуги), не усвідомлюючи реальних масштабів ризиків українського ринку, а осмисливши їх, залишатимуть ринок, тим самим завдаючи йому значної шкоди.

## ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ XIX

---

Відокремленим сектором світової економіки стають глобальні фінанси, що мають більшу дохідність порівняно з реальним сектором, відволікають частину виробничого капіталу, створюють віртуальні гроші та кредитні обов'язки. Фінансова глобалізація спричиняє появу глобального фінансового ринку; впровадження глобальних фінансових стратегій транснаціональних корпорацій і транснаціональних банків; вільне переміщення капіталів між країнами і регіонами світу; створення системи наднаціонального регулювання міжнародних фінансів. Фінансова глобалізація зводиться переважно до створення інституційних та організаційних умов для поширення кризових явищ, виникнення яких обумовлено об'єктивними макроекономічними чинниками в окремих країнах.

Ризикоутворюючими факторами фінансової системи в умовах глобалізації є поширення ознак ринкової економіки як самоорганізуючої системи на все світове господарство та поширення мережових структур фінансових і організаційних систем: несиметричний розподіл інформації, яка лише на перший погляд є надмірною, а в дійсності доступна не для всіх і розповсюджується нерівномірно.

Фінансова безпека держави — важлива складова частина економічної безпеки держави, що базується на незалежності, ефективності та конкурентоспроможності фінансово-кредитної сфери.

Забезпечення фінансової безпеки вимагає визначення та постійного моніторингу основних внутрішніх і зовнішніх негативних факторів (загроз), які впливають на забезпечення національних інтересів у фінансовій сфері. За класифікаційну ознаку візьмемо, як і при класифікації інтересів, структурні елементи фінансової безпеки.



Основними загрозами у сфері забезпечення фінансової безпеки України є:

- 1) недостатність фінансових ресурсів у суб'єктів господарювання для забезпечення відтворювального процесу та інвестиційної діяльності;
- 2) недосконалість і незавершеність законодавства у фінансовій сфері;
- 3) невисока конкурентоспроможність банківської системи України, низький рівень сумарного банківського капіталу, який не задовольняє потреби економіки, особливо з огляду на потреби економічного зростання;
- 4) низький рівень розвитку фондового та страхового ринку, його низька капіталізація, недостатність фондових інструментів, недосконалість фондової інфраструктури;
- 5) значний обсяг зовнішнього боргу, зростання впливу транснаціонального капіталу на вітчизняну економіку, відсутність інфраструктури з обслуговування та дієвих механізмів регулювання грошових потоків глобальної економіки, які були б включені до європейської та міжнародної систем безпеки.

У процесі розвитку фінансової глобалізації розгортаються передумови фінансової нестабільності: зміна валютних режимів; зростання обсягів міжнародних потоків капіталу, обсягів валютообмінних операцій, збільшення швидкості поширення інформації; якісні зміни у структурі міжнародних потоків капіталу, що спричинили мобільність капіталів; приналежність суб'єктів фінансового ринку до різних національних економічних систем, що збільшує рівень ризику фінансових операцій та зумовлює зростання нестабільності глобального фінансового простору, що може негативно впливати на фінансову безпеку держави. Підсумовуючи зазначимо, що з 2008 р. зростання світової економіки уповільнилося внаслідок погіршення ситуації на світовому фінансовому ринку і ринку світових валют. У результаті цього переважна більшість показників фінансової безпеки в Україні не відповідали граничним значенням.

На сучасному етапі формування глобальної економіки відбувається створення глобального страхового ринку, сутність якого визначається щільним переплетінням усієї сукупності фінансових відносин, за допомогою яких національні ринки впливають один на одного і на світовий ринок у цілому. Глобалізація страхового ринку – процес суперечливий. З одного боку, вона модернізує механізм страхової діяльності за рахунок застосування принципово нових технологій, дозволяє диверсифікувати ризики і скорочувати вартість послуг. З іншого боку, участь у процесах глобалізації не завжди є ефективною і безпечною для національних страхових операторів, оскільки є ризики їх поглинання, пов'язані з низьким рівнем їх власного розвитку та перспективами розширення поля діяльності для транснаціональних страховиків.

Глобалізація світового страхового ринку спричиняє ліквідацію законодавчих та економічних бар'єрів між національними страховими ринками (що під впливом змін у світовій економіці й відбувається на сучасному етапі), а в остаточному варіанті забезпечить формування глобального страхового простору. Обґрунтовано ознаки глобалізації страхового ринку, серед яких прискорення концентрації страхового капіталу (в тому числі через процеси злиття та поглинання страхових компаній різних країн); інтернаціоналізація і географічний перерозподіл ризиків; інтернаціоналізація фінансових операцій страховиків.



Серед показників убезпечення страхового ринку пропонується розглядати такі: проникнення страхування (страхові премії до ВВП), рівень валових страхових виплат, частка довгострокового страхування, частка премій, що належать перестраховикам-нерезидентам (відносно валових премій), частка статутного капіталу, що належить нерезидентам у загальному обсязі сплачених статутних фондів усіх страховиків.

## ЛІТЕРАТУРА ДО РОЗДІЛУ XIX

---

### Література до підрозділу 1. «Фінансова безпека держави в умовах глобалізації»

1. Анилионис Г. П. Глобальный мир: единый и разделенный. Эволюция теорий глобализации / Г. П. Анилионис, Н. А. Зотова. — М. : Междунар. отношения, 2005. — 676 с.
2. Бузгалин А. В. Глобальный капитал / А. В. Бузгалин, А. И. Колганов. — 2-е изд., стер. — М. : Едиториал УРСС, 2007. — 512 с.
3. Економічний глобалізм: розвиток та зростання : монографія / за заг. ред. В. В. Рокочої. — К. : Таксон, 2005. — 320 с.
4. Фульчери Б. Р. Геоэкономический фактор в финансовых отношениях с зарубежными странами [Электронный ресурс] / Бруни Рочча Фульчеры // Русский архипелаг : сетевой проект «Русского мира». — Режим доступа: [www.archipelag.ru/geoeconomics/osnovi/geoeconomics/factor/](http://www.archipelag.ru/geoeconomics/osnovi/geoeconomics/factor/).
5. Гальчинський А. С. Глобальні виклики: сучасність і майбутнє / А. С. Гальчинський // Економіка ринкових відносин. — 2008. — № 2. — С. 5–21.
6. Глобалізація і безпека розвитку : монографія / [О. Г. Білорус (кер. авт. кол.), Д. Г. Лук'яненко та ін.]. — К. : КНЕУ, 2001. — 733 с.
7. Луцишин З. Асиметрія фінансової глобалізації / З. Луцишин // Економічний часопис — XXI. Серія : Міжнародна економіка — 2006. — № 7/8. — С. 21–25.
8. Шлемко В. Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення / В. Т. Шлемко, І. Ф. Зінько. — К. : НІСД, 1997.
9. Арсентьев М. Финансовая безопасность России [Электронный ресурс] / М. Арсентьев. — Режим доступа : [www.nasledie.ru](http://www.nasledie.ru).
10. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (Методологія оцінки та механізм забезпечення) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук : спец. 08.04.01 / О. І. Барановський. — К., 2000.
11. Оперенко Г. Проблеми та перспективи забезпечення фінансової безпеки України [Электронный ресурс] / Г. Оперенко // Бюлетень №1(7) від 03.2006 / М. М. Єрмошенко — Режим доступа : <http://eai.org.ua/ua/digest/issue7/>.
12. Єрмошенко М. М. Основні засади підвищення фінансової безпеки держави [Електронний ресурс] / М. М. Єрмошенко // Економічна безпека України: проблеми та перспективи. (Матеріали круглого столу). — Режим доступу : [www.niss.gov.ua](http://www.niss.gov.ua).
13. Сухоруков А. І. Фінансова безпека держави : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / А. І. Сухоруков, О. Д. Ладюк. — К. : Центр учбової літератури, 2007. — 189 с.
14. Трунцевский Ю. В. Финансовая безопасность: понятие и виды финансовых преступлений / Ю. В. Трунцевский // Вестник финансовой академии. — 2007. — № 2. — С. 11–22.
15. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=97980&cat\\_id=38738](http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980&cat_id=38738).



16. Стан економічної безпеки України у 2007 р. [Електронний ресурс] / Міністерство економіки України. — Режим доступу : [http://me.kmu.gov.ua/file/link/119062/file/ekbezpeka\\_2007.doc](http://me.kmu.gov.ua/file/link/119062/file/ekbezpeka_2007.doc).
17. Корнєєв В. В. Управління кредитними та інвестиційними потоками капіталу : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : 08.04.01 [Електронний ресурс] / В. В. Корнєєв. — К., 2004. — 35 с.
18. Шелудько Н. В. Кредитний механізм реалізації інвестиційної політики : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.00.08 [Електронний ресурс] / Н. М. Шелудько. — К., 2008. — 40 с.

## Література до підрозділу 2. «Стан безпеки страхового ринку України»

1. Монкиевич Я. Тенденции развития международных стандартов регулирования страхования и перестрахования [Электронный ресурс] / Я. Монкиевич // Фориншурер : интернет-журн. про страхование. — 2008. — 22 сент. — Режим доступа : <http://forinsurer.com/public/08/09/22/3600>.
2. Сосновский О. Переход страхового рынка на МСФО даст реальное понимание финансового состояния страховщиков [Электронный ресурс] / О. Сосновский // Фориншурер : интернет-журн. про страхование. — 2010. — 8 апр. — Режим доступа : <http://forinsurer.com/public/10/04/08/4075>.
3. Кертис Р. Что готовят международные стандарты платежеспособности Solvency II для страховых рынков? [Электронный ресурс] / Р. Кертис // Фориншурер : интернет-журн. про страхование. — 2008. — 16 сент. — Режим доступа : <http://forinsurer.com/public/08/09/16/3598>.
4. Стандартная формула Solvency II. Практика использования моделей для оценки платежеспособности страховщика и перестраховщика [Электронный ресурс] // Фориншурер : интернет-журн. про страхование. — 2009. — 21 июля. — Режим доступа : <http://forinsurer.com/public/09/07/21/3843>.
5. Глобализация страхового рынка [Электронный ресурс] // Идеи бизнеса. — Режим доступа : [http://tvoydohod.ru/insurance\\_24.html](http://tvoydohod.ru/insurance_24.html).
6. Злиття та поглинання в європейському фінансовому секторі [Електронний ресурс] // Цінні папери України. — 2010. — № 12. — Режим доступу : [http://www.securities.org.ua/securities\\_paper/review.php?id=606&pub=4496](http://www.securities.org.ua/securities_paper/review.php?id=606&pub=4496).
7. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс] затв. наказом М-ва економіки України № 60 від 2 берез. 2007 р. // Міністерство економіки України. — Режим доступу : [http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=97980&cat\\_id=38738](http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980&cat_id=38738).
8. Економічна безпека держави: сутність та напрямки формування : монографія / [Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, С. М. Макуха та ін.] ; за ред. Л. С. Шевченко. — Х. : Право, 2009. — 312 с.
9. Андреева Л. Ю. Либерализация российского страхового рынка: проблемы и перспективы [Электронный ресурс] / Л. Ю. Андреева // Философия хозяйства : альм. Центра обществ. наук и экон. фак. МГУ им. М. В. Ломоносова. — М., 2003. — № 3. — Режим доступа : <http://forum.barrel.ru/page=2164>.
10. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua>.
11. Украинский рынок перестрахования: проблемы и перспективы [Электронный ресурс] // Tristar : твой фінансовий навігатор. — 2007. — 6 дек. — Режим доступа : [http://tristar.com.ua/1/art/ukrainskii\\_rynok\\_perestrahovaniia\\_\\_problemy\\_i\\_perspektivy\\_.html](http://tristar.com.ua/1/art/ukrainskii_rynok_perestrahovaniia__problemy_i_perspektivy_.html).

## РОЗДІЛ XX



### БЕЗПЕКА НА ГЛОБАЛЬНОМУ ФІНАНСОВОМУ РИНКУ

У сучасний умовах глобальної фінансової нестабільності питання забезпечення безпеки на світовому фінансовому ринку набувають особливої актуальності. Адже фінансові та валютні кризи останніх років продемонстрували нездатність міжнародних регуляторів світового ринку протистояти цим викликам та забезпечити стабільність міжнародних фінансових відносин.

В умовах глобалізації, суперечливих процесів на фінансових ринках коливання валютних курсів все більше виявляється глобальна фінансова нестабільність. Глобальний фінансовий ринок протягом останнього десятиріччя пройшов смугу національних та світових фінансових криз, злети і падіння міжнародних фондових ринків, суперечливі зміни валютних курсів основних гравців міжнародних ринків. Останнім часом торгівельні, платіжні та фінансові дисбаланси США, Євросоюзу та Азії зумовлюютьнепрогнозовані коливання світового фінансового ринку.Сукупність таких явищ міжнародні експерти та науковці все частіше визначають як глобальну фінансову нестабільність. Нестабільність визначається як внутрішньо суперечливий та незбалансований стан міжнародної фінансової системи, що характеризується неоднорідністю та різновекторністю як окремих процесів, так і змін системи в цілому, що може призвести до зовнішніх шоків та криз у фінансовій сфері окремих країн та на світовому фінансовому ринку.

Особливим чинником сучасної глобальної фінансової нестабільності є суперечливість курсоутворення і непередбачуваність курсу американського долара, який є основною світовою валютою міжнародної торгівлі, міжнародної ліквідності, іноземних інвестицій, валютних резервів країн. Котрий рік поспіль відбуваються значні коливання курсу американського долара, євро, причиною чого є суперечлива економічна ситуація у США, єврозоні (наприклад, криза в Греції). До того ж країни, що розвиваються, перетворилися на нетто-експортерів капіталу, тим самим обмежуючи власні фінансові ресурси та сприяючи пе-



ренагромоцженню мiжнародної лiквiдностi. Для багатьох країн це загострило проблему вибору резервної валюти, посилило увагу до альтернативних валютних рiшень — периферiйних валют i рiгiональних валютних зон.

Отже, глобальна фiнансова нестабiльнiсть пов'язується з мiжнародними валютними та фiнансовими дисбалансами, а вiдтак — з негативними наслiдками для глобального фiнансового ринку. Водночас дисбаланси мають й iншi макроекономiчнi аспекти: перенагромоцження валютних резервiв у доларах США в багатьох країн-експортерах, зростаюче iнвестування надлишкових долларових активiв нерезидентiв у цiннi папери США, тиск на фiнансовi ринки та зниження облiкових та процентних ставок, що спричиняє дефляцiйний та ревальвацiйний тиск на розвинутi економiки.

Варто також зазначити, що в умовах глобальної фiнансової нестабiльностi трансформацiйнi процеси на свiтовому ринку фiнансових послуг вiдбуваються нерiвномiрно та призводять до непередбачуваних наслiдкiв. Поглиблення дисбалансiв розвитку особливо вiдчувається у сегментах банкiвських та страхових послуг, обсяги яких в цiлому у свiтi не вiдновилися пiсля кризи 2008 — 2009 рр., нати́мiсть продовжується рiзке зростання послуг у сегментi деривативiв. Подiї наступних кiльких рокiв, а саме розгортання масштабної боргової кризи державних фiнансiв США та країн Євросоюзу довели системний характер суперечностей розвитку фiнансової сфери загалом та свiтового ринку фiнансових послуг зокрема. При наростаннi процесiв глобалiзацiї кордони нацiональних ринкiв фiнансових послуг втрачають свою значимiсть, посилюється iнтеграцiя цих ринкiв, пiдвищується рiвень конкуренцiї та лiбералiзацiї через використання нових технологiй та iнновацiй, що сприяють трансформацiї попиту та пропозицiї. Регулювання цих трансформацiй на рiвнi нацiональних економiк та забезпечення безпеки глобального фiнансового ринку стає неможливим без запровадження нового свiтового фiнансового порядку, який має передбачати наявнiсть узгоджених дiй на наддержавному рiвнi. Вищевказане пiдтверджує актуальнiсть теми забезпечення безпеки на свiтовому фiнансовому ринку та її важливiсть для сучасного етапу розвитку.

Цю проблематику активно дослiджують лауреати Нобелiвської премiї Дж. Акерлоф, П. Крутман, Дж. Стiглиць, М. Спенс, всесвiтньо вiдомi вченi-економiсти Н. Рубiнi, Дж. Лiпські, Г. Камiнські, М. Кор, Ф. Мишкін, авторитетнi росiйські економiсти М. Хазiн, П. Щедровицький, М. Дiлягiн, О. Кудрiн, вiтчизнянi дослiдники В. Базилевич, О. Барановський, З. Васильченко, О. Вовчак, В. Геєць, В. Гончаренко, А. Гальчинський, Л. Горбач, В. Грушко, О. Данiлов, О. Дзюблук, Р. Заблоцька, В. Зимовець, Ю. Коваленко, В. Корнєєв, З. Луцишин, I. Лунiна, Д. Лук'яненко, I. Лютий, А. Мельник, Ю. Мельник, В. Мiщенко, С. Науменкова, Н. Непрядкіна, О. Опалов, С. Осадець, С. Реверчук, О. Сохацька, Є. Савельєв, М. Савлук, А. Фiлiпенко, В. Ходакiвська, С. Юрiй та iншi.

Вiддаючи належне науковим напрацюванням вiтчизняних та зарубiжних учених з проблем функцiонування глобального фiнансового ринку, необхідно зазначити, що деякi питання досi не вирiшенi або залишаються дискусiйними. Поза увагою вчених залишилося дослiдження конкретних дiєвих механiзмiв забезпечення безпеки свiтового фiнансового ринку в умовах глобальної фiнансової нестабiльностi.

Розкриття сутностi впливу глобальної нестабiльностi на процеси трансформацiї свiтового фiнансового ринку дозволило систематизувати чинники, що проявляються на глобальному, макро-, мезо- та мiкрорiвнях [2, с. 57].





Зокрема, на глобальному рівні це – структурні деформації попиту та пропозиції на міжнародному фінансовому ринку; поглиблення нерівності у розподілі доходів; підвищення ризиків роботи на всіх світових фінансових ринках; зростання кіберзлочинності; втрата довіри у міжнародних відносинах; неефективність діяльності існуючих міжнародних інституцій та системи наддержавного регулювання.

На макрорівні, відповідно, це – неможливість досягнення консенсусу в межах G20; боргові кризи у США та країнах ЄС.

На мезорівні це – відсутність адекватних систем державного регулювання ринків та гармонізованих законодавчих полів у більшості країн світу.

На мікрорівні – недотримання стандартів ризик-менеджменту; залежність від іноземного капіталу більшості фінансових установ у менш розвинених країнах.

Отже, можемо констатувати, що глобальна фінансова нестабільність суттєво впливає на структурні трансформації світового фінансового ринку, який є системою ринкових відносин, що забезпечують акумуляцію і перерозподіл міжнародних фінансових потоків, оскільки спостерігається асиметричність динаміки ринку в цілому і кожного сегмента зокрема.

Проаналізуємо ситуацію на глобальному фінансовому ринку, структуру якої подано на рис. 20.1.

Період з 2000 – 2012 рр. яскраво ілюструє різке зростання кількісних обсягів світового ринку фінансових послуг. Поточні темпи структурних трансформацій світового імпорту фінансових послуг були однаковими протягом досліджуваного періоду, в той час, як базові темпи структурних трансформацій сегментів світового ринку фінансових послуг коливалися у межах від 39 % до 84 % [13]. Інший характер динаміки структурних трансформацій спостерігається за експортом, зокрема показник базових темпів структурних трансформацій за експортом менш волатильний, ніж за імпортом. Тобто імпорт фінансових послуг змінював свою географічну структуру хаотичніше та більшими темпами, що пояснюється зростанням внутрішніх секторів фінансових послуг у середині географічних сегментів і орієнтацією країн світу на міжнародні ринки фінансових послуг.

Розвиток світового фінансового ринку протягом 1980 – 2012 рр. був динамічним. Світовому експортові фінансових послуг загалом притаманна циклічна динаміка приросту. Це є свідченням того, що динаміка світового експорту фінансових послуг характеризується циклічними коливаннями (із різною довжиною циклу, здебільшого, 3 роки і 1 рік). Загальна системна динаміка світового ринку фінансових послуг і його структурних компонентів є трендостійкою та має комплексну, несиметричну, волатильну структуру внутрішньої динаміки з різними траєкторіями розвитку.

Варто звернути увагу, що ринок фінансових послуг України розвивається синхронно зі світовим ринком, що пов'язано зі зниженням вхідних бар'єрів на внутрішньому ринку, наявністю обмежень стосовно операцій щодо руху капіталу, високим рівнем оподаткування і низькою інвестиційною привабливістю країни. Динаміка зміни зовнішньої торгівлі фінансовими послугами України є нелінійною, монотонно спадною і більш залежною від імпорту фінансових послуг в Україну. Збереження цих тенденцій може призвести до перетворення України на чистого імпортера міжнародних фінансових послуг та, в свою чергу, до зменшення рівня фінансової безпеки країни.

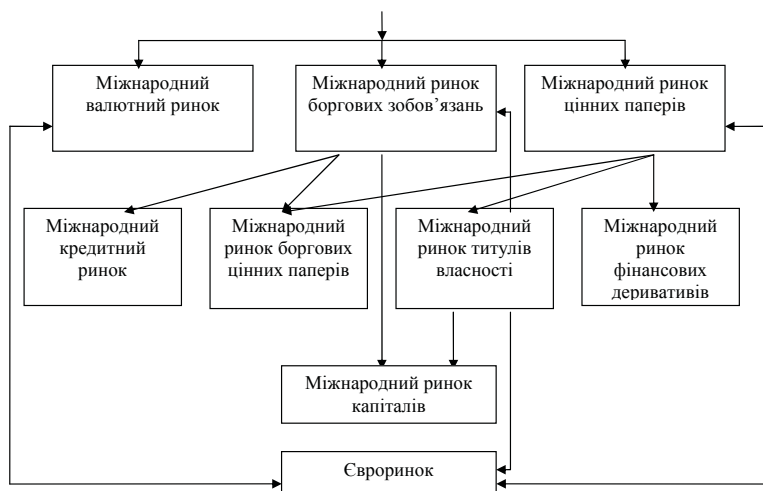


Рис. 20.1. Структура та взаємозв'язок складових світового фінансового ринку [3]

Аналізуючи ситуацію на глобальному фінансовому ринку, неможливо оминати увагою той факт, що протягом другої половини ХХ ст. поступово був здійснений перехід до нового етапу розвитку суспільства, який отримав назву «інформаційне суспільство», «століття інформації», «постіндустріальна ера». Він характеризується тим, що джерелом зростання виступають знання і поряд з іншими видами економічних ресурсів домінуючим фактором стають процеси формування і використання інтелектуального капіталу, що забезпечують створення високотехнологічної та наукової продукції, надання висококваліфікованих послуг, що призводить до зростання конкурентоспроможності бізнесу та економіки в цілому.

Також важливою характеристикою сучасного етапу розвитку світового фінансового ринку є процеси глобалізації. Тому однозначно можна вважати, що початок ХХІ ст. характеризується як нове явище у розвитку людства. Глобалізація — це виникнення єдиного економічного та інформаційного простору в загальносвітовому (планетарному) масштабі. І на початку поточного сторіччя ця тенденція прийняла небачені масштаби. Також відзначимо, що глобалізація відображає нову реальність зростання глобальної взаємозалежності, більшою мірою зумовлену новими комунікаційними технологіями (тут національні кордони не є вже реальною перешкодою для вільної торгівлі та руху капіталу).

Глобалізація також є «складним й суперечливим явищем, яке сприяє розвитку успішних країн, а менш розвиненим країнам відводить роль аутсайдерів; глобалізація дозволяє вирішувати старі проблеми, але виводить на перший план нові, головні з яких — глобальна фінансова нестабільність, диференціація світової економіки, поляризація суспільства та необхідність забезпечення безпеки світового фінансового простору.

Суперечливість економічної, фінансової глобалізації має прояв у такому:

— По-перше, різко збільшується розрив між країнами світу; розрив, який не випадково збігся з початком глобалізації і пояснюється стрибкоподібним наростанням нееквівалентного обміну.

Визначення ВВП на душу населення до ПКС (паритету купівельної спроможності) визнано на міжнародному рівні найбільш об'єктивним для порівняння рівнів життя країн з різних груп і використовується світовими фінансо-



вими інститутами і агентствами. У той же час для порівняння ВВП розвинених країн світу між собою, зазвичай, з наведених вище причин використовується розрахунок ВВП на душу населення за валютним курсом.

Співвідношення між багатими і бідними країнами у 2011 р. становило 1:250; співвідношення в 2005 р. — 1:175; співвідношення в 2000 р. було 1:100. Як бачимо, за останні десять років диференціація зростає в 2,5 рази. Тим не менш, ВВП на душу населення зростає у всіх країнах світу, саме з різною інтенсивністю.

За показником ВВП на душу населення найбільш багаті країни світу — Люксембург, Катар, Норвегія, Бруней-Даруссала і Кувейт мають сукупну питому вагу у світовому випуску продукції менше 1 %. Сімнадцять країн світу за 2011 р. мають ВВП на душу населення менше 1 тис. дол., найбільш бідні з них, Конго, Ліберія, Бурунді, Ефіопія, Гвінея, Зімбабве та інші, мають ВВП на душу населення в межах 300 — 800 дол. Середньосвітовий показник становить приблизно 8900 дол. на душу населення [16].

— По-друге, на ґрунті глобалізації відбувається загрозлива для людства деформація фінансово-ринкових механізмів та інструментів.

Особливо помітні такі зміни на міжнародному фінансовому ринку через введення новаторських методів організації та управління фінансовими ресурсами. У результаті капітал має значну мобільність, перетікаючи по всьому світу до найпривабливіших і більш вигідних можливостей, а характер операцій учасників глобального ринку, враховуючи диверсифікацію, вже не дозволяє ототожнювати їх тільки з країною національної приналежності. Отже, фінансова глобалізація посилила вплив міжнародних ринків на здійснення операцій кредитування та запозичення резидентами різних країн, що призвело до зростання міжнародної мережі фінансових інститутів і корпорацій, до підвищення частки бізнесу, що припадає на зарубіжні країни, та до фундаментальних змін у їх системах організації управління фінансовими потоками.

На розподіл фінансових ресурсів впливають й фінансові інструменти, які за останній час дуже видозмінилися. Маємо на увазі похідні фінансові інструменти, які, як правило, в обороті витісняють звичайні цінні папери. А саме деривативи (найбільш відомі ф'ючерси та опціони), які стали використовуватися в кінці минулого століття (кінець 80-х рр.), а також відносно нові деривативи — так звані екзотичні опціони. Екзотичні опціони — це похідні цінні папери, які мають властивості, що роблять їх складнішими за опціони, і як правило, вони обертаються на позабіржовому ринку.

Варто наголосити, що для міжнародної фінансової стабільності найбільшою загрозою виступають похідні цінні папери. Якщо традиційні цінні папери (акції й облігації) часто називають паперовим, або фіктивним, капіталом, то похідні цінні папери (деривативи) є фіктивним капіталом другого порядку. Їх вартість, а також можливість отримання з їх допомогою доходу безпосередньо залежать від руху цін на інші фінансові інструменти або товарні активи. Оцінки загального розміру світового ринку деривативів мають у великою мірою приблизний характер і коливалися вже на початку століття в інтервалі 85 — 125 трлн дол. (за номінальною вартістю базових активів).

Одночасно фінансова глобалізація серйозно зачіпає і держави, оскільки в нових умовах посилюється конкуренція національних економік за кредитні ресурси, котрі вільно перерозподіляються в масштабі нового глобального



світового господарства. Фінансова глобалізація змушує держави шукати нові шляхи для підвищення інвестиційної привабливості національних економік.

Однією з головних причин нестабільності фінансових ринків є й та, що політичні інститути відстають від економіки, яка давно переросла національні межі та вимагає, як зазначають фахівці, наднаціонального планування, певних форм спільного контролю над джерелами коливань фінансових та інших ринків

Отже, можна очікувати, що почнуть вироблятися більш жорсткі правила і з'являться певні домовленості або певні органи, які візьмуть інтереси міжнародних спекулянтів під контроль (у такому контролі завжди є позитивні та негативні сторони, але, схоже, сьогодні переваг все-таки буде більше). Йдеться про це досить давно, але, можливо, в результаті справжньої кризи міжнародних спекулянтів усе ж вдасться приборкати.

— По-третє, серйозні загрози стабільному розвитку економіки виходять з експансії глобального капіталу, особливо капіталу спекулятивного. На сьогодні велика частина капіталу переорієнтується на спекулятивне збагачення; існує великий розрив між реальним світовим валовим продуктом і спекулятивним капіталом.

З часу Бреттон-Вудської конференції 1944 р. реальний світовий валовий продукт зріс у 4 рази, а в грошовому вираженні — у 40 разів. Наприкінці 70-х рр. XX ст. розрив складав не більше 20 трлн дол. США. За останні 30 років у результаті ігор на біржі та роботи «друкарського верстата» він зріс до 400 дол. більше трлн США [11].

Усі згодні з тим, що небували за масштабами фінансові піраміди, спекуляції, «бульбашки», «фінансова піна» тощо створили дуже нестійку ситуацію в економіці США і багатьох інших країн, а це так чи інакше впливає на розвиток інших країн світу. Фінансова спекуляція на глобальному фінансовому ринку останніх трьох десятиліть спиралася на появу нових фінансових технологій, нових фінансових продуктів і вдосконалення технології торгівлі фінансовими інструментами.

На сьогодні це вже широко впроваджені або тільки впроваджувані фінансові технології, які засновані на зростанні можливостей концентрації капіталів і управління чужими коштами шляхом отримання прав на купівлю/продаж величезних активів за 2–3 % їх вартості. При цьому використовуються багаторівневі перестрахування ризиків, дуже швидко видаються кредити, підсилюється знеособлення капіталу, який обертається на міжнародних ринках. Усі ці технології, як правило, підсилюються інформаційно-комп'ютерними інноваціями. Такий симбіоз (комп'ютерних технологій, біржового бізнесу, банківського, страхового бізнесу тощо) надав фінансовим операціям небачений масштаб, у результаті чого фактично відбувся або посилився відрив цих фінансових технологій від реального сектора.

Отже, глобальний капітал породжує потужні спекулятивні фінансові потоки, які призводять до руйнування економік слабких держав і дестабілізації ринків розвинених країн, до підвищення міжнародної фінансової нестабільності.

Особливістю сучасного світу є формування величезного фінансового сектора. Темпи його зростання істотно випереджають динаміку капіталу в сфері реального виробництва. Більш того, цей фінансовий капітал став перетворюватися на відносно самостійне і самодостатнє явище. У результаті сформувався особливий тип людської поведінки — орієнтація на фінансові трансакції як головний спосіб життєдіяльності.



Глобальний фінансовий простір створює умови для ефективного розміщення капіталу. Це підтверджується проявом на глобальному фінансовому ринку на початку XXI ст. певних тенденцій, а саме [10]:

1. Посилюється взаємозалежність фінансових і реальних секторів економіки, відбувається транснаціоналізація та інтернаціоналізація кредитно-фінансової інфраструктури. Транснаціональний капітал формується на світових фінансових ринках. Відбувається переміщенням транснаціонального капіталу з країн з його відносно надлишковою кількістю в країни, де в ньому існує потреба. Основними носіями транснаціонального капіталу виступають транснаціональні банки (ТНБ).

Транснаціоналізація банківського капіталу передбачає залучення капіталу на міжнародний фінансовий ринок, що на сьогодні день призводить до загострення конкуренції у світовому та національному аспектах, розширення діяльності іноземних банків. Саме ТНБ прискорюють процеси глобалізації, формують глобальні стратегії. Характерними рисами останніх є вимоги щодо поведінки на світових ринках, які полягають у такому: контроль за своїми операціями у світовому масштабі; спроможність до гнучкості у різних напрямках діяльності, координація своєї диверсифікованої діяльності за допомогою гнучких інформаційних технологій; розміщення капіталу з найбільшою рентабельністю; загальне бачення ринків і конкуренції, знання конкурентів на світових ринках; об'єднання усіх філій, дочірніх компаній та відділень у єдину міжнародну мережу із загальним управлінням.

2. Зростають темпи концентрації фінансового і промислового капіталу, який призводить до збільшення злиттів і поглинань. Активно відбувається тенденція злиттів і поглинання у фінансовому секторі, які визначають особливості міжнародного банківського, фінансового, страхового бізнесу тощо. Однією з причин укрупнення фінансових структур є можливість зменшення страхових резервів ліквідності, необхідних для стійкої діяльності фінансової структури. Тому ступінь концентрації банківського капіталу вважається одним з головних показників, за допомогою якого характеризують «здоров'я» фінансової системи будь-якої країни, і тенденція до утворення все більш значних банківських структур за рахунок скорочення кількості дрібних відбувається в усьому світі. Рушійними силами злиттів і поглинань у банківському секторі внутрішня консолідація, а також експансія іноземних банків.

Основними факторами, що прискорюють злиття фінансових структур сьогодні є технологічні зміни; зміна ролі держави, зокрема делегування деяких функцій банку; посилення конкуренції в середині фінансової сфери; прагнення корпорацій отримати економію на масштабі; розширити спектр діяльності банку за рахунок надання клієнтам новітніх послуг.

3. Відбувається активне залучення банків до офшорних фінансових центрів. Загалом на сьогодні нараховується приблизно 77 глобальних фінансових центрів, у першу десятку яких входять Лондон, Нью-Йорк, Токіо, Гонконг, Сінгапур, Цюрих, Сеул, Чикаго, Женева, Торонто.

На початок 2013 р. 49 % компаній, які базуються у Лондоні, вважають, що цей фінансовий центр є найбільш конкурентоспроможним на подальші 3 роки; 73 % тих компаній, які базуються в Азії, вважають, що азійські фінансові центри більш конкурентоспроможні; і 77 % компаній вважають конкурентоспроможними інші фінансові центри [13].

Серед глобальних фінансових центрів найбільш відомими офшорними центрами є острови Джерсі, Генрі, Мен, Кайманові острови, Вірджинські острови, Гамільтон, Гібралтар, Багами, Мальта тощо. Що стосується кількості офшорних банків, то їх вже більше тисячі. Засновниками офшорних банків є у першу чергу провідні банки і транснаціональні корпорації, які в своєму глобальному бізнесі до своєї вигоди використовують пільги і переваги офшорних банківських операцій. Офшорний банківський бізнес існує в пільгових режимах: податковому, валютному, банківському і адміністративному. Він використовує різницю потенціалів національних законодавств, низькі засновницькі та управлінські витрати і засоби електронного зв'язку. Оскільки гроші та інші платіжні документи сьогодні легко кодуються в комбінації електронних сигналів, забезпечується швидкість, точність і конфіденційність офшорних банківських операцій, що уходять від будь-якого стороннього моніторингу і контролю, і спрямовуються туди, де є максимальні вигоди сприятливої кон'юнктури в будь-якому місці світу. Активи офшорних банків постійно знаходяться в русі та приносять їх власникам і менеджерам підвищені прибутки. Переваги офшорного банківського бізнесу пояснюються можливістю уникнути оподаткування особистих і корпоративних податків, обійти численні обмеження ділових операцій та наявністю строгої конфіденційності.

4. Зростає роль фондових ринків, чому сприяло широке використання Інтернет – технологій. А також за допомогою Інтернет-технологій усе більше банківських структур залучаються до електронного бізнесу. Виникають нові інструменти міжнародного фінансового ринку, які трансформували товарні ринки, особливо ринки сировинних товарів. Таким чином, світ набуває ознак віртуальності, а економічна і політична еліта втрачає контроль за рухом фінансових інструментів. Такий віртуальний світ фінансового сектора рухається з величезною швидкістю і втратив керованість.

Отже, враховуючи сучасні Інтернет-технології, використання новітніх інструментів у фінансовій сфері і тенденції розвитку фінансового ринку в умовах глобалізації, що призводить до збільшення світових фінансових потоків, у сучасних умовах гостро стоїть проблема щодо забезпечення глобальної фінансової безпеки.

З цією метою держави та міжнародні регулятори повинні забезпечити своє ефективне функціонування та підтримувати економічну безпеку у глобальному середовищі. Економічна безпека включає фінансову, інвестиційну, інноваційну, зовнішньоторговельну, енергетичну, соціальну, демографічну безпеки. Безперечно, всі складові є дуже важливими в сучасній економіці.

Проаналізувавши ситуацію на глобальному фінансовому ринку, зазначимо, що проблема належної підтримки та забезпечення фінансової безпеки держави зачіпає всі галузі національного господарства, бізнесу, всі верстви населення, все суспільство і державу в цілому. Тому, фінансову безпеку країни в умовах викликів глобалізації та глобальних інтеграційних процесів слід розглядати на рівнях як окремої країни, так і світової економіки. У той же час фінансова безпека країни в умовах глобалізації світової економіки не тільки пов'язана з суб'єктами мікрорівня, але й тісно пов'язана з ситуацією на міжнародних фінансових ринках.

Стабільність фінансової безпеки визначають за допомогою таких індикаторів, як рівень інфляції, обсяги внутрішніх і зовнішніх боргів держави, стан виконання державного бюджету, рівень монетизації економіки, вартість банківських кредитів, достатній обсяг міжнародних резервів національних ринків. Рівень інфляції проявляється у зростанні цін. Показник інфляції є визначальний щодо





рівня забезпечення внутрішньої фінансової стабільності в конкретній країні. Тому центральні банки країн намагаються проводити свою кредитно-грошову політику таким чином, щоб врахувати інфляційний чинник. Критерієм «безпеки» боргів є можливість держави їх погашати та обслуговувати.

Отже, можна зробити висновок, що розміри зовнішнього боргу на сьогоднішній день несуть у собі загрози фінансовій безпеці конкретних країн та світовому фінансовому ринку. Обсяг зовнішнього боргу у «проблемних» країнах Євросоюзу на кінець 2012 р. у Греції становив — 175 %, в Італії — 123 %, в Іспанії — 85,3 %. Досить значним є державний борг США, Японії, Великої Британії.

Виходячи з наведеного вище, розуміємо, що в сучасних умовах дуже гостро стоїть питання забезпечення безпеки глобального фінансового ринку. Варто також зазначити, що характерною особливістю сучасного світового господарства є відсутність спеціального міжнародного інституту регулювання фінансових потоків, подібного до Світової організації торгівлі, яка функціонує у сфері торгівлі товарами та послугами, основною метою якого було б забезпечення економічної безпеки глобального фінансового ринку.

Разом з тим можна назвати цілу низку міжнародних інституцій, які здійснюють певні регулятивні функції у фінансовій сфері для забезпечення безпеки глобального фінансового ринку.

Ці інституції та основні напрямки їх діяльності приведено в табл. 20.1.

Як показує аналіз таблиці, це ОЕСР, СОТ, ООН, МОТ, МТП, МВФ, Світовий банк, МЦУІС, неурядові організації та ініціативні групи, ФАТФ, Лондонський клуб кредиторів, Паризький клуб кредиторів та інші.

На сучасному етапі *ОЕСР* — організація, заснована з метою координації економічної політики країн-учасниць та пом'якшення суперечностей, що виникають у світових господарських зв'язках.

До основних цілей функціонування ОЕСР належать розробка ефективних методів координації торговельної та загальноекономічної політики цих країн-учасниць; сприяння досягненню найбільшого рівня стійкого економічного зростання, зайнятості та якості життя в країнах-учасницях при збереженні фінансової стабільності; сприяння розвитку світової торгівлі відповідно до міжнародних зобов'язань.

Головними напрямками діяльності ОЕСР є надання допомоги країнам-учасницям для підвищення рівня їх економічного та соціального розвитку; сприяння економічному зростанню країн, що розвиваються, шляхом надання технічної допомоги; налагодження відносин з органами державної влади всіх рівнів країн-учасниць; підтримка зв'язків з іншими міжнародними організаціями для забезпечення ефективної співпраці та співробітництва з регіональними економічними організаціями; забезпечення ОЕСР інформацією, необхідною для діяльності, та взаємообміну інформацією; усунення перешкод в обміні товарами (послугами, роботами); надання допомоги в професійній підготовці кадрів у сфері науки й техніки.

*Організація Об'єднаних Націй, ООН* є універсальною міжнародною організацією, створеною з метою підтримання миру і міжнародної безпеки та розвитку співпраці між державами. ООН є центром вирішення проблем, актуальних для всього людства. Статут ООН — єдиний міжнародний документ, положення якого є обов'язковими для всіх держав.



Таблиця 20.1

**Основні міжнародні інституції та напрями їх діяльності у фінансовій сфері  
з метою забезпечення безпеки світового фінансового ринку**

<b>Міжнародна організація</b>	<b>Напрямок діяльності</b>
Організація економічного співробітництва й розвитку (ОЕСР)	Координація економічної політики країн-учасниць та пом'якшення суперечностей, що виникають у світових господарських зв'язках. Розробка принципів міжнародного інвестування. Розробка стандартів поведінки ТНК. Лібералізація руху міжнародного капіталу.
Світова організація торгівлі (СОТ)	Розробка системи правових норм міжнародної торгівлі та контроль за їх дотриманням.
ООН	Підтримки міжнародного співробітництва у справі забезпечення миру в усьому світі. Виконання миротворчих місій та представлення гуманітарної допомоги. Розробка стандартів поведінки ТНК.
МВФ	Сприяння міжнародній фінансовій стабільності та співробітництву у валютно-фінансовій сфері.
Світовий банк	Підвищення рівня життя у країнах, що розвиваються, шляхом надання кредитів, гарантій та аналітичних і консультативних послуг.
Міжнародна торгова палата (МТП)	Встановлення правил та стандартів у міжнародній торгівлі, правил документарного оформлення торговельних операцій на міжнародному рівні.
Міжнародна організація праці (МОП)	Стандарти поведінки ТНК у сфері трудових відносин. Підтримки міжнародного співробітництва у справі зменшення соціальної несправедливості за рахунок покращення умов праці.
ФАТФ	Боротьба з відмиванням «брудних грошей».
Міжнародний центр врегулювання інвестиційних суперечок (МЦУІС)	Урегулювання інвестиційних суперечок.
Неурядові організації та ініціативні групи	Соціальна відповідальність ТНК у різних аспектах.
Паризький клуб кредиторів	Принципи та механізми врегулювання державного боргу (іншим країнам).
Лондонський клуб кредиторів	Принципи та механізми врегулювання приватної зовнішньої заборгованості.

Особливе значення Статуту полягає у тому, що він не тільки регулює діяльність міжнародної організації безпеки, а й закладає фундамент системи колективної безпеки, однакової для всіх, та слугує своєрідним кодексом поведінки держав у політичній, військовій, екологічній та гуманітарній сферах.

Про діяльність ООН знають у найвіддаленіших куточках планети. Загальновідомі успіхи Організації Об'єднаних Націй та її діяльності у царині підтримки миру та гуманітарної допомоги. Однак існує цілий спектр інших галузей, де ООН і організації її системи сприяють поліпшенню становища в світі й тим самим впливають на хід нашого повсякденного життя. Діяльність Організації багатогранна і охоплює широке коло важливих проблем від сталого розвитку та боротьби з тероризмом, заохочення демократії та розвитку системи управління до охорони навколишнього середовища та розв'язання глобальних медичних



проблем; від розмінування до розвитку виробництва продуктів харчування. Крім цього, робиться багато іншого в напрямку досягнення поставлених цілей і координації діяльності в інтересах глобальної безпеки і долі майбутніх поколінь.

*Світова організація торгівлі (СОТ) — (World Trade Organization (WTO))* — це міжнародна організація, метою якої є розробка системи правових норм міжнародної торгівлі та контроль за їх дотриманням. Головними цілями СОТ є забезпечення тривалого і стабільного функціонування системи міжнародних торговельних зв'язків, лібералізація міжнародної торгівлі, поступове скасування митних і торговельних обмежень, послідовне проведення справедливої торговельної політики; забезпечення прозорості торговельних процедур.

СОТ має статус спеціальної організації ООН і є організаційно-правовою основою системи міжнародної торгівлі. Організація формує міжнародні правила, яких країни-члени повинні дотримуватися під час здійснення торговельних відносин, а також забезпечує умови для проведення багатосторонніх переговорів, спрямованих на глобальну лібералізацію торгівлі.

СОТ розпочала свою діяльність у січні 1995 р. після підписання відповідної багатосторонньої угоди у м. Маракеш (Марокко) 15 квітня 1994 р. СОТ стала правонаступницею Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ) — організації, яка проіснувала 1947 — 1994 рр. і нараховувала 128 членів. У межах ГАТТ було проведено вісім раундів багатосторонніх переговорів, спрямованих на лібералізацію торгівлі, скасування тарифних обмежень та зниження митних зборів. У ході переговорів, відомих під назвою «Уругвайський раунд», були досягнуті найважливіші домовленості (укладено 28 угод), які сьогодні є головною складовою нормативно-правової бази СОТ.

Положення системи угод СОТ спрямовані на досягнення головних цілей СОТ: рівноправність в торгівлі для всіх держав; лібералізація зовнішньої торгівлі; послідовне проведення справедливої торговельної політики; забезпечення прозорості торговельних процедур.

Основними функціями СОТ є управління торговельними угодами СОТ; СОТ є міжнародним форумом для торговельних переговорів; врегулювання торговельних суперечок; нагляд за торговельною політикою країн-членів; технічна допомога й навчання для країн, що розвиваються; співпраця з іншими міжнародними організаціями, які займаються питаннями розвитку глобальної економіки. Країни-члени СОТ сплачують індивідуальні внески, які розраховуються на основі часток цих країн у загальному обсязі світової торгівлі.

*Міжнародний валютний фонд, МВФ (International Monetary Fund, IMF)* — спеціалізована установа, яка сприяє міжнародній фінансовій стабільності та співробітництву у валютно-фінансовій сфері, допомагає країнам у вирішенні проблем, пов'язаних з нестабільністю курсів валют, проблем з платіжним балансом, проблем макроекономічної нестабільності шляхом надання кредитів. Фонд також прагне сприяти міжнародній торгівлі, високій зайнятості та стійкому економічному зростанню, а також скороченню бідності в усьому світі.

Специфіка МВФ порівняно з іншими міждержавними організаціями полягає у виконанні ним одночасно функцій регулювання, фінансування, нагляду та консультування держав-членів у сфері валютно-фінансових відносин.

*Світовий банк (The World Bank Group)*, заснований у 1944 р. — це багатостороння кредитна установа, що об'єднує п'ять інституцій, діяльність яких спря-

мована на підвищення рівня життя у країнах, що розвиваються, шляхом надання кредитів, гарантій та аналітичних і консультативних послуг. Дохід, отриманий за багато років, дозволяє Банку фінансувати проекти розвитку в країнах-членах та забезпечувати власну фінансову стабільність. Останнє дозволяє Банку отримувати ресурси під низький відсоток та пропонувати своїм клієнтам вигідні умови залучення кредитів.

Офіційні цілі членів Групи Світового банку — зменшення бідності та підвищення життєвих стандартів країн-членів шляхом сприяння економічному розвитку останніх і залучення ресурсів з розвинутих країн до країн, що розвиваються.

Зазначимо, що основна різниця між Світовим банком і МВФ полягає в тому, що МВФ більше концентрує свою увагу на питаннях короткострокової фінансової стабільності в країнах, тоді як Світовий банк зосереджується переважно на середньо- та довгострокових (за терміном реалізації) проектах структурних та галузевих перетворень в економіках країн. Ось чому, коли йдеться про макроекономічну фінансову стабілізацію, то це питання насамперед стосується діяльності МВФ. Коли ж йдеться про структурні та галузеві реформи, то тут на перший план серед міжнародних фінансових організацій постає Світовий банк, який концентрує свою увагу на перетвореннях на мікрорівні, на питаннях приватизації, дерегуляції галузевих перетворень, сприяє реформуванню енергетичної галузі, сільського господарства, соціального сектора тощо.

*Міжнародна організація праці* (International Labour Organization) — це спеціалізована установа Організації Об'єднаних націй (ООН), що була заснована у 1919 р. урядами різних країн для підтримки міжнародного співробітництва у справі забезпечення миру в усьому світі й зменшення соціальної несправедливості за рахунок покращення умов праці.

У діяльності МОП беруть участь представники роботодавців, організацій працівників та представники урядових структур. У 1946 р. МОП стала першою спеціалізованою установою ООН. Нині членами МОП є 170 країн.

Головна мета МОП полягає у сприянні соціально-економічному прогресу, підвищенні добробуту і покращенні умов праці людей, захисті прав людини.

Отже, основними завданнями МОП є розробка узгодженої політики і програм, спрямованих на вирішення соціально-трудова проблем; розробка й ухвалення міжнародних трудових норм у вигляді конвенцій і рекомендацій та контроль за їхнім виконанням; допомога країнам-учасникам у вирішенні проблем зайнятості, зменшення безробіття і регулювання міграції; захист прав людини (права на працю, на об'єднання, колективні переговори, захист від примусової праці, дискримінації тощо); боротьба з бідністю, за підвищення життєвого рівня працівників, розвиток соціального забезпечення; сприяння професійній підготовці й перепідготовці працюючих і безробітних; розробка і здійснення програм у сфері покращення умов праці й виробничого середовища, техніки безпеки і гігієни праці, охорони і відновлення довкілля; сприяння організаціям працівників і підприємців у їхній спільній з урядами роботі щодо регулювання соціально-трудова відносин; розробка і здійснення заходів щодо захисту вразливих груп населення (жінок, молоді, пенсіонерів, працівників-мігрантів).

*Міжнародна торгова палата, МТП* (International Chamber of Commerce, ICC) — це неурядова міжнародна організація, яка об'єднує тисячі учасників (компаній, асоціацій, підприємців) з понад 130 країн світу. Вона була заснова-



на у 1919 р. з основною метою, яка залишається незмінною протягом років, служити міжнародному бізнесу шляхом сприяння розвитку торгівлі, інвестицій, вільного руху капіталів, відкриття ринків для товарів та послуг. Основними функціями МТП є такі: встановлення правил та стандартів (наприклад, Правила інтерпретації комерційних термінів — INCOTERMS; Єдині звичаї і практика документарних акредитивів — UCP 500; Уніфіковані правила з інкасо; Уніфіковані правила з договірних гарантій; Правила про Арбітражний суд, а також документи, що регулюють питання конкуренції, іноземних інвестицій, перевезень тощо);

— розповсюдження бізнес-досвіду та практики (цю функцію МТП здійснює шляхом обговорення на саммітах ООН питань стійкого зростання, фінансування розвитку громадянського суспільства; шляхом надання допомоги у залученні прямих іноземних інвестицій для деяких найменш розвинутих країн світу; шляхом участі у роботі таких інституцій, як Консультаційна рада з питань інвестицій, Міжнародний конгрес, Нове партнерство для розвитку Африки; шляхом міжнародних та регіональних конференцій, публікацій та інших заходів розповсюдження інформації);

— захист міжнародного бізнесу (МТП активно співпрацює з національними урядами та міжнародними організаціями, захищаючи інтереси підприємств усіх секторів економіки в кожній частині світу).

Рішення Міжнародної торгової палати мають рекомендаційний та добровільний характер. Проте їх неухильно дотримуються численні учасники міжнародних угод. Виступаючи «законодавцем» правил документарного оформлення торговельних операцій, МТП використовує свій досвід для розробки орієнтирів, що визначатимуть електронну торгівлю у ХХІ ст., методи та заходи боротьби з комерційними злочинами тощо.

ФАТФ — це міжурядовий орган, метою роботи якого є розвиток і впровадження на міжнародному рівні заходів і стандартів з боротьби щодо відмивання «брудних» грошей. ФАТФ відслідковує процеси імплементації таких заходів, вивчає способи і техніку відмивання грошей, розробляє превентивні та запобіжні заходи, сприяє загальносвітовій імплементації стандартів боротьби з відмиванням грошей. Виконуючи зазначені функції, ФАТФ плідно співпрацює з багатьма міжнародними організаціями, чия діяльність також спрямована на протидію відмиванню «брудних» грошей.

Діяльність ФАТФ спрямована на виконання таких основних завдань:

— поширення інформації про заходи у сфері боротьби з відмиванням грошей на всіх континентах і в усіх регіонах світу.

ФАТФ сприяє створенню всесвітньої мережі боротьби з відмиванням грошей шляхом розширення кількості країн-членів, створення регіональних органів боротьби з відмиванням грошей у різних частинах світу та тісної співпраці з відповідними міжнародними організаціями.

— Здійснення моніторингу за реалізацією Сорока рекомендацій в країнах-членах ФАТФ.

Сорок рекомендацій визначають загальні засади заходів боротьби з відмиванням грошей і призначені для універсального застосування. Вони дають повний набір контрзаходів щодо відмивання грошей і охоплюють систему кримінального законодавства та систему примусового виконання законодавства.



Серед основних зобов'язань, уміщених в Рекомендаціях, які необхідно ефективно реалізувати, такі:

- Криміналізація відмивання грошей, отриманих в результаті тяжких злочинів (рекомендація 4) та прийняття законів про арешт та конфіскацію коштів, отриманих злочинним шляхом (рекомендація 7).

- Зобов'язання для фінансових установ здійснювати ідентифікацію всіх своїх клієнтів, у тому числі будь-яких осіб, до яких перейшла певна власність, та належне ведення обліку (рекомендації 10 та 12).

- Вимога до фінансових установ повідомляти компетентним національним органам про підозрілі операції (рекомендація 15) та запроваджувати широке коло заходів внутрішнього контролю (рекомендація 19).

- Адекватні системи контролю та нагляду за діяльністю фінансових установ (рекомендації 26 – 29).

- Необхідність підписання міжнародних угод та прийняття національного законодавства, яке би дало змогу країнам здійснювати оперативну і ефективну співпрацю на всіх рівнях (рекомендації 32 – 40).

Відмивання «брудних» грошей — це діяльність, що постійно змінюється, і визначення тенденцій таких змін здійснюватиметься й надалі. Країни-члени ФАТФ збирають інформацію і відомості про основні тенденції у сфері відмивання грошей (наприклад, використання злочинцями складних і заплутаних способів узаконення незаконно отриманих грошей, професіоналізація процесу, використання різних секторів фінансової системи та економіки, а також знаходження нових географічних шляхів), аби забезпечити відповідність Сорока рекомендацій вимогам і реаліям часу.

Одним із напрямків діяльності ФАТФ є також визначення так званих некооперативних країн та територій і складання їх переліку, який називають «чорним списком». Хоч включення країни до «чорного списку» і не призводить до застосування санкцій з боку світового співтовариства, однак воно свідчить про ступінь довіри до неї з боку зарубіжних інвесторів. Включення чи виключення з цього списку країни відбувається на засіданнях ФАТФ відповідно до певних критеріїв, визначених цією організацією у 2000 р. і згрупованих у чотири групи:

- «прогалини» у фінансовому регулюванні, наприклад, можливість здійснення транзакцій в платіжних системах без відповідної авторизації, тобто неможливість встановлення походження коштів;

- інші перешкоди законодавчого характеру, сюди відносять, наприклад, неможливість встановлення особи власника компанії;

- перешкоди в міжнародній співпраці, наприклад, законодавча заборона надання інформації міжнародним організаціям, які займаються протидією відмивання коштів, стосовно певних транзакцій;

- неадекватність заходів для протидії відмиванню коштів — нестача або неналежна кваліфікація персоналу, хабарництво тощо.

Базові 40 рекомендацій ФАТФ були підготовлені в 1990 р. як ініціатива щодо протидії протиправному використанню фінансових систем особами, які відмивають гроші, отримані від реалізації наркотиків. У 1996 р. Рекомендації вперше були переглянуті з метою відобразити еволюціонуючі типи відмивання грошей. 40 Рекомендацій в редакції 1996 р. були схвалені більш ніж 130 країнами і є міжнародним стандартом у сфері протидії відмиванню грошей.



У жовтні 2001 р. ФАТФ поширила свій мандат на питання фінансування тероризму і зробила важливий крок, підготувавши 8 Спеціальних Рекомендацій щодо протидії фінансуванню тероризму. Ці Рекомендації містять комплекс заходів, метою яких є протидія фінансуванню терористичних актів та терористичних організацій.

Основним елементом у боротьбі проти відмивання грошей і фінансування тероризму є необхідність моніторингу систем країн на предмет їх відповідності вимогам міжнародних стандартів. Взаємна оцінка, проведена ФАТФ та відповідними регіональними організаціями з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням коштів, а також оцінки, проведені Міжнародним валютним фондом та Світовим банком, є необхідним механізмом забезпечення ефективної імплементації рекомендацій ФАТФ всіма країнами.

ФАТФ визначає обсяги тіньової економіки у високорозвинених країнах на рівні 17 % ВВП, у країнах, що розвиваються — 40 % ВВП, у країнах з перехідною економікою — понад 20 % ВВП. За даними Світового банку у сфері світової тіньової економіки щорічно виробляється товарів та надається послуг на 8–10 трлн дол. США.

Питанням наднаціонального регулювання міжнародних фінансових ринків, зокрема кредитів та боргів, присвячена діяльність Паризького і Лондонського клубів, які здійснюють регулювання відповідно до державної (або забезпеченої державою) та приватної зовнішньої заборгованості.

*Паризький клуб* є неформальною організацією, що об'єднує інтереси країн-кредиторів (переважно країн ОЕСР) та займається переважно розробкою принципів та механізмів врегулювання державного боргу (іншим країнам). Сьогодні клуб є форумом для багатосторонніх переговорів західних банків і небанківських інвесторів із найбільшими боржниками (переважно це країни, що розвиваються, та європейські країни з перехідною економікою). Під час переговорів сторони намагаються знайти взаємоприйнятні умови реструктуризації боргу. Умови реструктуризації передбачають консолідацію боргу та консолідацію платежів щодо обслуговування боргу, умови першого внеску за боргом, що підлягає реструктуризації, графік платежів тощо.

Основними принципами, якими керується клуб у процесі реструктуризації зовнішніх державних боргів, є такі: консенсус, який означає, що всі рішення приймаються тільки за згоди всіх членів клубу; солідарність кредиторів передбачає, що жоден із них не прагне вирішувати питання врегулювання тільки своїх боргів; зумовленість реструктуризації боргу затвердженням МВФ програми економічного коригування країни-боржника; однаковий підхід з боку боржників до всіх кредиторів, включаючи кредиторів — нечленів Паризького клубу.

*Лондонський клуб кредиторів* — консультативний комітет найбільших банків-кредиторів, який займається питаннями реструктуризації приватної заборгованості.

Зрозуміло, що в сучасних умовах з метою забезпечення безпеки на глобальному фінансовому ринку варто забезпечити високу ефективність міжнародної системи регулювання світових фінансів. Важливе місце в системі регулювання міжнародних фінансових потоків сьогодні належить виробленню єдиних міжнародних стандартів.

Основним завданням їх розробки та запровадження є необхідність забезпечення безпеки на національних та міжнародному рівнях.





У світлі недавніх фінансових криз увага до міжнародних стандартів значно посилилася. Розглянемо перелік основних міжнародних стандартів, який наведено в табл. 20.2. Звичайно, цей перелік не є повним і дає лише загальне уявлення про найважливіші інструменти міжнародного регулювання окремих сегментів глобального фінансового ринку.

Так, наприклад, *Міжнародний валютний фонд* відіграє надзвичайно важливу роль у регулюванні міжнародних валютно-фінансових відносин. Серед різних напрямів його діяльності слід згадати розробку кількох стандартів, які рекомендовано використовувати національним урядам під час вироблення та здійснення економічної політики в окремих сферах. Так, наприклад, розроблений ним Кодекс належної практики щодо забезпечення прозорості грошово-кредитної та фінансової політики містить рекомендації щодо здійснення грошово-кредитної та фінансової політики. Кодекс належної практики щодо забезпечення прозорості бюджетно-податкової сфери містить рекомендації щодо функціонування державних фінансів.

Стандарт вимагає від країн, які збираються вийти на міжнародні ринки капіталів, оприлюднити відповідну (визначену стандартом) інформацію про стан справ у реальному, фінансовому та зовнішньому секторах економіки та сфері державних фінансів. При цьому визначено мінімальні вимоги щодо періодичності та своєчасності оприлюднення такої інформації.

Дотримання рекомендацій та вимог, що містяться в названих документах, має сприяти не тільки поліпшенню національної економічної політики та державного управління у відповідних сферах, а й виробленню оптимальних рішень міжнародними інвесторами та кредиторами.

*Банк міжнародних розрахунків* грає важливу роль у сфері регулювання міжнародних розрахунків та розробки пропозицій щодо банківського нагляду. На практиці ці завдання реалізуються через діяльність трьох спеціалізованих комітетів: Базельський комітет з банківського нагляду, Базельський комітет із платіжних систем та розрахунків, Комітет з питань глобальної фінансової системи.

Завданням Базельського комітету з банківського нагляду є розробка мінімально необхідних принципів ефективного банківського нагляду.

Ним розроблена Базельська угода щодо банківського капіталу — це міжнародна конвергенція стандартів виміру достатності капіталу. Головним чинником, що зумовив появу Базельської угоди, стала стурбованість керівників центральних банків тим фактом, що капітал найбільших міжнародних банків під впливом конкуренції зменшився. І коли виявилось, що певні країни не в змозі обслуговувати свої боргові зобов'язання, перед банками постала реальна загроза банкрутства, що, у свою чергу, негативно вплинуло на стан міжнародних фінансів у цілому.

Основна ідея Угоди полягає в тому, щоб усі міжнародні банки функціонували в однаковому режимі, в тому числі в плані власного капіталу. В Угоді сформульовано кілька основоположних для діяльності міжнародних банків принципів, серед яких головними є:

- визначення власного капіталу, що має складатися щонайменше наполовину з капіталу та резервів, інформація про які має бути опублікованою та фігурувати у фінансових звітах, можливого сальдо прихованих резервів, деяких резервів на покриття боргів та гібридних фінансово-боргових зобов'язань;





- визначення ризикових активів (включаючи всі банківські активи, в тому числі позабалансові зобов'язання, причому кожен тип активу зважено на рівень ризику);
- визначення мінімального коефіцієнта ризикових активів для кредитних установ (власні кошти кожної установи мають становити щонайменше 8 % активів, зважених згідно з рівнем ризику, причому розрахунки цих коефіцієнтів повинні здійснювати відповідні грошово-кредитні органи кожної країни).

Таблиця 20.2

## Основні міжнародні фінансові стандарти

Сфера застосування	Назва стандарту	Розробник стандарту
1	2	3
<b>Макроекономічна політика та прозорість</b>		
Прозорість грошово-кредитної та фінансової політики	Кодекс належної практики щодо забезпечення прозорості грошово-кредитної та фінансової політики	МВФ
Прозорість фінансової політики	Кодекс належної практики щодо забезпечення прозорості в бюджетно-податковій сфері	МВФ
Політика в галузі оприлюднення фінансової інформації	Спеціальний стандарт поширення інформації	МВФ
<b>Інституційна та ринкова інфраструктура</b>		
Неплатоспроможність (банкрутство)	Принципи та рекомендації щодо створення дієвих систем банкрутства	Всесвітній банк
Корпоративне управління	Принципи корпоративного управління	ОЕСР
Бухгалтерський облік	Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку	Комітет з міжнародних банківських стандартів
Аудит	Міжнародні стандарти аудиту	Міжнародна федерація бухгалтерів
Розрахунки	Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів	Міжнародна торговельна палата
Платежі та розрахунки	Основоположні принципи функціонування системно важливих платіжних систем	Банк міжнародних розрахунків
<b>Регулювання та нагляд у фінансовій сфері</b>		
Банківська справа та банківський нагляд	Базельський конкордат Основні принципи ефективного банківського нагляду Базельська угода щодо банківського капіталу	Банк міжнародних розрахунків
Регулювання операцій з цінними паперами	Цілі та принципи регулювання операцій з цінними паперами	Міжнародна організація комісій з цінних паперів
Регулювання страхової діяльності	Принципи нагляду за страховою діяльністю	Міжнародна асоціація органів нагляду за страховим ринком

З часу підписання Угоди банківська справа, методи управління ризиками, підходи до нагляду за діяльністю фінансових інституцій та самі фінансові ринки зазнали суттєвих змін. Тому в червні 1999 р. Комітет з банківського нагляду оприлюднив пропозицію замінити чинну Угоду новою, яка б передбачала запровадження більш чутливих до фінансових ризиків механізмів регулювання



банківського сектора. При цьому основна ідея полягала в тому, що надійність і ефективність за умов постійних та складних змін міжнародного фінансового середовища можна забезпечити лише поєднанням трьох компонентів: ефективного менеджменту на рівні банку (виконання вимоги щодо мінімального обсягу капіталу), ринкової дисципліни та нагляду.

Тому якщо Угода 1988 р. фокусувала увагу передусім на загальному обсязі капіталу банку як ключовому факторові зменшення ризику неплатоспроможності банківської установи та мінімізації потенційних втрат від банкрутства банку для вкладників, то сьогодні акцент переноситься на якість контролю та управління на рівні банку, вдосконалення процесу аналізу стану справ у банківській установі наглядовим органом та ринкову дисципліну.

Було розроблено «Основні принципи ефективного банківського нагляду». Цей документ визначає принципи, на основі яких має руйнуватися банківський нагляд. Вони мають всеохопний характер і створюють передумови для налагодження ефективного банківського нагляду, ліцензування, запровадження розумних вимог та правил регулювання, розробки методів поточного банківського контролю та вимог до банківської інформації, визначення формальних повноважень банківського нагляду та здійснення банківської справи в міжнародних масштабах.

Базельські принципи — це 25 правил, які мають слугувати певною точкою відліку для органів банківського нагляду та інших державних органів у всіх країнах і в міжнародному масштабі.

Завершуючи огляд документів, підготовлених Базельським комітетом з банківського нагляду, слід зазначити, що він прийняв також понад 30 документів з питань норм банківської діяльності в таких сферах, як фінансові деривативи, валютні ф'ючерси, ринкові ризики, боротьба з відмиванням кримінальних грошей, надання значних кредитів одному позичальнику тощо.

*Міжнародна організація комісій з цінних паперів.* Ця організація об'єднує національні комісії з цінних паперів, які здійснюють нагляд та регулювання цього сегмента фінансового ринку.

Міжнародна організація комісій з цінних паперів ставить перед собою такі завдання:

- розвиток співпраці з метою сприяння запровадженню високих стандартів регулювання з тим, щоб забезпечити нормальне, ефективне та чесне функціонування фінансових ринків;
- обмін інформацією щодо досвіду регулювання, аби сприяти розвитку національних ринків цінних паперів;
- об'єднання зусиль з метою вироблення стандартів та ефективного нагляду за міжнародними операціями з цінними паперами;
- взаємна допомога в забезпеченні цілісності фінансового ринку шляхом беззастережного запровадження відповідних стандартів та протидії можливим зловживанням.

Що стосується регулювання операцій з цінними паперами, то Міжнародна організація комісій з цінних паперів вважає, що діяльність у цій сфері має бути підпорядкована таким цілям:

- захист інвесторів;
- забезпечення функціонування ринків на основі добросовісності, прозорості та ефективності; зменшення системного ризику.



*Міжнародна асоціація органів нагляду за страховим ринком* покликана:

- стимулювати розвиток співпраці між національними органами нагляду за страховим ринком;
- розробляти стандарти нагляду за страховою діяльністю та сприяти їх імплементації національними органами нагляду за страховою діяльністю;
- сприяти підвищенню кваліфікації своїх членів;
- координувати зусилля з регулятивними органами в інших секторах фінансового ринку та міжнародними фінансовими інституціями.

Уся діяльність Асоціації концентрується на виробленні міжнародних принципів та стандартів страхової діяльності та підготовці відповідних документів рекомендаційного характеру.

Безпосередньо питаннями валютно-фінансових відносин у *Міжнародній торговельній палаті* займаються дві спеціалізовані комісії — Комісія з фінансових послуг та страхування і Комісія з техніки банківських операцій.

Міжнародна торговельна палата розробила кілька документів, які фактично визначають стандарти здійснення певних операцій. Це насамперед Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів. Мета запроваджених документів правил здійснення розрахунків із використанням документарних акредитивів — запобігання можливим непорозумінням у міжнародних операціях.

Проаналізувавши діяльність міжнародних фінансових організацій (МФО) та міжнародних фінансових інститутів (МФІ) з метою забезпечення безпеки на глобальному фінансовому ринку, варто зазначити, що в сучасних умовах вони зазнають жорсткої критики. Адже, частота та сила криз кінця XX ст. показали, що існуюча система МФО та МФІ вичерпала себе та потребує суттєвих змін.

Сьогодні існує багато точок зору щодо того, що саме і як саме слід реформувати. Серед них можна виділити такі:

- створення «міжнародного кредитора останньої інстанції» (МКОІ);
- впровадження так званої глобал-валюти,
- посилення ефективності міжнародного контролю за рухом капіталу.

Усі ці елементи перебудови МФО та МФІ досить тісно пов'язані між собою та доповнюють один одного.

## ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ XX

**Отже, підбиваючи підсумки, можемо констатувати, що з метою дотримання безпеки світового фінансового ринку** слід розробити та впроваджувати комплекс ефективних міжнародних умов співіснування домовленостей та інституціональних структур, за яких кожній державі — члену світової спільноти забезпечується можливість вільно обирати і здійснювати свою стратегію соціального, економічного і фінансового розвитку, не зазнаючи зовнішнього тиску і розраховуючи на невтручання, розуміння та взаємоприйнятну і взаємовигідну співпрацю з іншими державами. Важливу роль у вирішенні цієї проблеми відіграють партнерські угоди про вільний рух капіталів, товарів і послуг, врахування взаємних економічних інтересів, відмова від силового тиску, рівноправні відносини з менш розвинутими в економічному плані країнами.

Тобто безпека глобального фінансового ринку — це такий його стан, за якого забезпечується взаємовигідне співробітництво держав у вирішенні національних та міжнародних (глобальних) проблем господарювання, вільний вибір і реалізація ними своєї стратегії соціально-економічного розвитку та участі в міжнародному поділі праці. Тому основним питанням на сьогодні є створення умов для співпраці держав у розв'язанні не лише їхніх національних, а й глобальних проблем людства.

## ЛІТЕРАТУРА ДО РОЗДІЛУ XX

1. Бауман З. Глобализация. Последствия для человека и общества / З. Бауман; пер. с англ. — М. : Издательство «Весь Мир», 2004. — 188 с.
2. Білорус О. Г. Глобальні тенденції розвитку та трансформації геополітичних і геоекономічних стратегій / О. Г. Білорус // Науковий вісник Дипломатичної академії України. — 2009. — Вип. 15. — С. 50—61.
3. Боринець С. Я. Міжнародні фінанси : підручник / С. Я. Боринець. — К. : Знання, 2006. — 494 с.
4. Войтович Р. В. Глобальна інтеграція як нова форма суспільного розвитку / Р. В. Войтонович // Зб. наук. праць НАДУ при Президентові України. — 2010. — № 2. — С. 3—15. — С. 3.
5. Государство и рынок: механизмы и методы регулирования в условиях перехода к инновационному развитию : колл. монография в 2-х т. // под ред. С. А. Дятлова, Д. Ю. Миропольского, В. А. Плотникова. — СПб. : Астерион, 2010. — Т. 2. — 374 с.
6. Гринин Л. Е. Современный кризис: новые черты и классика жанра // История и современность. — 2009. — Вып. №1. — С. 3—32.
7. Лук'яненко. Д. Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності : навчальний посібник / Д. Г. Лук'яненко. — К. : КНЕУ, 2005. — 204 с.
8. Сабден О. С. О целесообразности перехода к единому измерителю валюты в посткризисном развитии экономики / О. С. Сабден, А. Е. Арменский // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. — 2012. — № 1 (5). — Т. 1. — С. 355—361.
9. Тоффлер Элвин. Третья волна / Элвин Тоффлер; пер. с англ. Л. М. Бурмистрова, К. Л. Татарина, К. Бурмистрова. — М. : Издательство АСТ, 2010. — 371 с.
10. Філіпенко А. С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність / А. С. Філіпенко. — К. : Знання, 2007. — 670 с.
11. Rugman Alan. The End of Globalization / Alan Rugman. — Random House business books, 2012. — 256 p.
12. Scheuerman William E. The (classical) Realist Vision of Global Reform / E. William Scheuerman // International Theory. A Journal of International Politics, Law and Philosophy. — 2010. — Vol. 2. 2 Jule. — P. 246—282.
13. The Global Financial Centre's Index 12. — Long Finance. Financial Centre Futures, 2012. — Sep., 2012. — P. 50.
14. Офіційна сторінка Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [www.minfin.gov.ua](http://www.minfin.gov.ua).
15. Офіційна сторінка Світового Банку [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://data.worldbank.org>.
16. Офіційна сторінка Статистики країн світу [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://iformatsiya.ru/>.

# ПІСЛЯМОВА



Висвітлення проблем фінансово-економічної безпеки у зв'язку з процесами, що утворюють фінансовий потенціал суб'єктів господарювання, всебічно досліджено у представлений монографії.

Монографія розкриває актуальну тему. Фінансовий потенціал суб'єктів господарювання є найважливішою складовою економічної безпеки і не тільки безпеки самих суб'єктів господарювання. Фінансовий потенціал суб'єктів господарювання — це фінансовий потенціал самої економіки держави, бо вся економіка держави є сукупним потенціалом суб'єктів господарювання. Тому економічну безпеку суб'єктів господарювання необхідно розглядати як найважливішу складову фінансово-економічної безпеки в цілому, як фінансово-економічну безпеку держави.

Монографія охоплює широке коло питань, пов'язаних з розвитком фінансового потенціалу: від теоретико-методологічних питань формування потенціалу до їх математичного моделювання та статистичного забезпечення, а також обліку, аналізу та аудиту фінансової діяльності суб'єктів господарювання. У коло інтересів потрапило банківське обслуговування суб'єктів, страхове забезпечення та інші напрями управління фінансовим потенціалом. Широта діапазону дослідження показує, наскільки об'ємне питання забезпечення безризикової діяльності суб'єктів господарювання.

У розділах та підрозділах монографії окремими фахівцями висловлюються пропозиції щодо покращення напрямів забезпечення розвитку фінансового потенціалу суб'єктів у фінансовому і реальному секторах економіки.

Сучасна соціально-економічна ситуація в Україні наочно доводить вразливість фінансово-економічної системи від різного роду ризиків. Система загроз, сформована зовнішніми фінансово-економічними та внутрішніми політичними ризиками, здатна зруйнувати економічну систему держави шляхом послаблення фінансового потенціалу суб'єктів господарювання. Посилення дисбалансів у фінансово-бюджетній сфері призводить до руйнування усталених каналів руху фінансових потоків у країні, що негативним чи-

ном впливає на фінансово-господарчу діяльність підприємств, банків, страхових компаній та інших установ фінансового та реального секторів економіки.

Досягнення сталого рівня фінансово-економічної безпеки як на рівні національного господарства, так і на рівні суб'єктів господарювання вимагає побудови розгалуженої системи моніторингу ризиків та механізмів розробки стратегії та тактики захисту від них.

У результаті проведених досліджень було вирішено низку важливих наукових та науково-практичних завдань:

1. Визначено фактори, що формують фінансовий потенціал суб'єктів господарювання. Виокремлено групу екзогенних та ендегенних факторів. Проведений поділ допоможе визначити вплив факторів на фінансовий потенціал та передбачити його стан у найближчому та віддаленому майбутньому.

2. Розкрито концептуальні основи формування фінансового потенціалу суб'єктів господарювання в Україні, наголошено на сутнісних характеристиках фінансового потенціалу. Результати проведених досліджень дадуть змогу визначити вектори розвитку фінансового потенціалу, що, у свою чергу, позитивно вплине на фінансовий стан суб'єктів господарювання.

3. Досліджено державні важелі впливу на підприємництво в Україні, розкрито їх сутність та механізми впливу.

4. Встановлено роль фінансово-бюджетного регулювання розвитку регіонів у подоланні бюджетних дисбалансів.

5. Продемонстровано фактори впливу на фінансовий потенціал банку та визначено засоби їх регулювання.

6. Виявлено сучасне організаційно-економічне забезпечення розвитку банківського сектору України на підставі проведеного аналізу показників її банківського сектору.

7. На теоретичному та методологічному рівнях розкрито сутність фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання шляхом класифікації її методологічного інструментарію в системному аспекті сучасного суспільства.

8. Охарактеризовано чинники фінансово-економічної безпеки у бюджетній та банківській сфері на прикладі державного інвестування та виокремлення чинників, що впливають на фінансовий потенціал банку.

9. Приділено увагу фінансово-економічній безпеці на страховому ринку в умовах глобалізації, що характеризуються посиленням світових фінансових криз. Доведено роль страхового захисту як одного з чинників фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання.

10. Сформульовано поняття безпеки на глобальному фінансовому ринку, визначено глобальні фінансові загрози, які можуть уразити фінансову систему України та ефективні шляхи побудови захисту від них.

Практичне значення одержаних результатів полягає в подальшому розвитку теорії фінансово-економічної безпеки та фінансового потенціалу, що, безперечно, є важливим для вирішення проблем забезпечення стабільності та подальшого економічного зростання України.



# ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРСЬКИЙ КОЛЕКТИВ



ПІБ	Науковий ступінь, вчене звання, заклад	Розділ
Глущенко Віктор Володимирович	Доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та кредиту Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна	Розділ I
Носова Ольга Валентинівна	Доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та фінансів Харківського національного університету внутрішніх справ	Розділ II
Маковоз Оксана Сергіївна	Кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та фінансів Харківського національного університету внутрішніх справ	
Ткаченко Сергій Олександрович	Кандидат економічних наук, доцент, начальник кафедри соціально-економічних дисциплін навчально-наукового інституту підготовки фахівців для підрозділів кримінальної міліції Харківського національного університету внутрішніх справ	Розділ III
Жукова Лариса Миколаївна	Кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів та кредиту Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна	Розділ IV
Загорська Дар'я Михайлівна	Кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та кредиту Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна	Розділ V
Глущенко Алла Серафимівна	Кандидат економічних наук, професор кафедри фінансів та кредиту Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна	Розділ VI
Лаврик Олександр Леонідович	Старший викладач кафедри фінансів та кредиту Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна	Розділ VII
Погореленко Наталія Петрівна	Кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи Харківського інституту банківської справи Національного банку України	Розділ VIII
Сидоренко Ольга Миколаївна	Доцент кафедри банківської справи Харківського інституту банківської справи Національного банку України	

Дорошенко Ганна Олександрівна	Доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці Харківського інституту фінансів Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі	Розділ IX
Дорошенко Надія Олександрівна	Кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та кредиту Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна	Розділ X
Дорошенко Олександр Григорович	Кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та кредиту Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна	
Глущенко Ольга Вікторівна	Кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та кредиту Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна	Розділ XI, передмова, післямова
Хмельков Андрій Володимирович	Кандидат наук з державного управління, доцент кафедри фінансів та кредиту Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна	Розділ XII
Бабич Дмитро Володимирович	Доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки Харківського національного автомобільно-дорожнього університету	Розділ XIII
Бабич Світлана Миколаївна	Кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та менеджменту Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна	
Азаренкова Галина Михайлівна	Доктор економічних наук, професор, заступник директора з наукової роботи та міжнародних зв'язків Харківського інституту банківської справи Національного банку України	Розділ XIV
Головко Олена Григорівна	Кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та економічної безпеки Харківського інституту банківської справи Національного банку України	
Ільговська Ганна Володимирівна	Викладач фінансів та економічної безпеки Харківського інституту банківської справи Національного банку України	
Пантелєєв Віталій Павлович	Кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та кредиту Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна	Розділ XV
Портна Оксана Валентинівна	Кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства Харківського інституту економіки ринкових відносин та менеджменту	Розділ XVI
Гребенюк Наталія Олександрівна	Доцент кафедри фінансів та кредиту Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна	Розділ XVII
Лопатенко Михайло Геннадійович	Директор Центру страхового сервісу Харківської обласної дирекції ПАТ СК «Українська страхова група»	Розділ XVIII
Лопатенко Любов Миколаївна	Старший викладач кафедри фінансів та кредиту Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна	
Нечипорук Людмила Володимирівна	Доктор економічних наук, професор (Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого)	Розділ XIX
Швайко Мар'яна Леонідівна	Кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та кредиту Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна	Розділ XX

Наукове видання

**Азаренкова** Галина Михайлівна  
**Бабич** Дмитро Володимирович  
**Бабич** Світлана Миколаївна  
**Глущенко** Алла Серафимівна  
**Глущенко** Віктор Володимирович  
**Глущенко** Ольга Вікторівна  
**Головко** Олена Григорівна  
**Гребенюк** Наталія Олександрівна  
**Дорошенко** Ганна Олександрівна  
**Дорошенко** Надія Олександрівна  
**Дорошенко** Олександр Григорович  
**Жукова** Лариса Миколаївна  
**Загорська** Дар'я Михайлівна  
**Ільговська** Ганна Володимирівна

**Лаврик** Олександр Леонідович  
**Лопатенко** Любомир Миколаївна  
**Лопатенко** Михайло Геннадійович  
**Маковоз** Оксана Сергіївна  
**Нечипорук** Людмила Володимирівна  
**Носова** Ольга Валентинівна  
**Пантелєєв** Віталій Павлович  
**Погореленко** Наталія Петрівна  
**Портна** Оксана Валентинівна  
**Сидоренко** Ольга Миколаївна  
**Ткаченко** Сергій Олександрович  
**Хмельков** Андрій Володимирович  
**Швайко** Мар'яна Леонідівна

**РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ  
ЯК ОСНОВА ДОСЯГНЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ**

Колективна монографія

За редакцією В. В. Глуценка

Коректори *Ю. В. Леонтієва, О. В. Токар*  
Комп'ютерне верстання *О. В. Будник*  
Макет обкладинки *О. О. Літвінова*

Формат 70х100/16. Ум. друк. арк. 27,9. Тираж 300 пр. Зам. № 41/14.

Видавець і виготовлювач  
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна,  
61022, м. Харків, майдан Свободи, 4.  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 3367 від 13.01.2009

Видавництво ХНУ імені В. Н. Каразіна  
Тел. 705-24-32