

Міністерство освіти і науки України

Національний університет водного господарства  
та природокористування

**Фінансово-економічна політика в  
контексті інноваційного розвитку  
України**

**Частина 2**

*Монографія*

Рівне - 2021

УДК 336.02:33.021:342.25

Ф59:

**Авторський колектив:** Богінська Л. О.; Боднарюк І. Л., Гураль Н. В., Дума В. Л.; Жидик І. А.; Заячківська О. В.; Клюха О. О., Ковшун Н. Е.; Кондрацька Н. М.; Котик О. В.; Ляхович О. О.; Мельник Л. В.; Мельник Л. М.; Пороскун С. С.; Семенюк К. М.; Скаковська С. С.; Скляр Є. В.; Солодкий В. О.; Фень К. С.; Шило Ж. С.

**Відповідальний редактор:**

Мельник Л. В., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та економічної безпеки Національного університету водного господарства та природокористування (м. Рівне).

**Рецензенти:**

**Грицюк П. М.**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри комп'ютерних технологій та економічної кібернетики Національного університету водного господарства та природокористування (м. Рівне);

**Мамонтова Н. А.**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, обліку і аудиту Національного університету «Острозька академія» (м. Острог).

*Рекомендовано вченою радою Національного університету водного господарства та природокористування.*

*Протокол № 13 від 29.12.2021 р.*

**Ф59 Фінансово-економічна політика в контексті інноваційного розвитку України :** монографія / Мельник Л. В., Ковшун Н. Е., Боднарюк І. Л. та ін. : Частина 2. Рівне : НУВГП, 2021. 199 с.

**ISBN**

В колективній монографії висвітлено теоретико-методологічні аспекти формування фінансово-економічної політики інноваційного розвитку України та її регіонів, методичні підходи до оцінки фінансового забезпечення інноваційного розвитку. Видання рекомендовано керівникам та фахівцям органів державного та регіонального управління, місцевого самоврядування, науковим працівникам, викладачам, аспірантам та студентам вищих навчальних закладів, а також широкому колу читачів.

УДК 336.02:33.021:342.25

**ISBN**

© Л. В. Мельник, Н. Е. Ковшун,  
І. Л. Боднарюк та ін., 2021

© Національний університет водного господарства та природокористування, 2021

## ЗМІСТ

<b>Вступ</b>	5
<b>1. Теоретико-методологічні основи інноваційного розвитку економіки України</b>	7
1.1. Стратегія розвитку економіки України: інвестиційно-інноваційний аспект	7
1.2. Сучасні тенденції розвитку банківських інновацій в Україні	16
1.3. Реалізація проєктів державно-приватного партнерства в Україні в умовах пандемії	28
1.4. Теоретичні аспекти функціонування біржової діяльності на ринку України	35
<b>2. Методичні підходи до оцінки фінансового забезпечення інноваційного розвитку України</b>	50
2.1. Підвищення доходів місцевих бюджетів в контексті інноваційного розвитку України	50
2.2. Критеріальні підходи до оцінювання бюджетної безпеки на регіональному рівні	60
2.3. Оцінка стану іпотечного кредитування нефінансових корпорацій	71
2.4. Процес оцінки як складова формування та розвитку ринку нерухомості в Україні	81
2.5. Аналіз впливу демографічних чинників на стан пенсійного забезпечення	88
<b>3. Організаційно-інноваційні підходи до фінансової безпеки та антикризового управління</b>	99
3.1. Оцінка рівня боргової безпеки як складової фінансово-економічної безпеки держави	99
3.2. Особливості застосування інтегрального підходу до оцінки фінансово-економічної безпеки підприємств	108
3.3. Проблемні аспекти та напрямки мінімізації наслідків циклічних кризових явищ у ринковій економіці	118
3.4. Методи управління якістю проєкту у підприємницькій сфері	128

3.5. Управління інноваційними бізнес-процесами за допомогою оцінки індикаторів фінансово-економічної безпеки підприємства	138
<b>4. Інвестиційно-інноваційний розвиток та регулювання процесів природокористування</b>	147
4.1. Інвестиційне забезпечення трансформації промислового розвитку регіону на основі використання місцевих природних ресурсів	147
4.2. Науково-технічний потенціал Рівненської області як передумова інноваційного розвитку регіону	161
4.3. Маркетинг розвитку міських територій	175
<b>Список використаної літератури</b>	186

## ВСТУП

Сучасний розвиток світової економіки свідчить про необхідність та невідворотність кардинальних та інноваційних змін у більшості сфер. Україна наразі має унікальний шанс уникнути тривалого еволюційного шляху розвитку, як це проходили інші розвинуті країни, а, проаналізувавши допущені помилки та неефективні кроки, одразу перейти на новий рівень соціально-економічного розвитку.

На сьогодні інновації є необхідним елементом діяльності будь-яких суб'єктів – як на рівні підприємств та організацій, так і на рівні держав та міжнародних об'єднань, а інноваційний розвиток – обов'язковою умовою досягнення Україною гідного місця у міжнародному співтоваристві.

Децентралізація та одночасна глобалізація економічних та суспільних процесів, активна цифровізація суспільства, нові виклики у сферах безпеки, економічного та соціального розвитку, нагальні екологічні питання – все це потребує нових, інноваційних підходів, продуманих інструментів та політик вирішення вищезгаданих питань, особливо у фінансово-економічному плані.

На сьогодні в Україні розроблено багато законодавчо-нормативних актів, стратегій та планів щодо інтенсифікації інноваційного поступу, запроваджено чимало корисних цифрових ініціатив і, можна сказати, що Україна прямує у правильному напрямі. Однак є багато питань, які потребують активних зусиль, підтримки на рівні держави та регіонів.

Особлива увага має бути приділена розробці та імплементації ефективної стратегії інноваційного розвитку нашої держави, особливо в умовах світової пандемії COVID-19 та окупації частини території України. Це зумовлює необхідність пошуку нових організаційно-інноваційних підходів до забезпечення фінансової та економічної безпеки держави, розвитку існуючого потенціалу в умовах трансформації глобальної економіки та посиленої міжнародної конкуренції за ресурси.

У даній монографії узагальнено результати досліджень, проведених, насамперед, професорсько-викладацьким складом кафедри фінансів та економічної безпеки Національного університету водного господарства та природокористування за темою «Фінансово-економічна політика в контексті інноваційного розвитку України», державний реєстраційний номер 0120U105019.

Матеріали досліджень використовувались у навчальному процесі при проведенні занять з дисциплін «Фінансовий аналіз», «Інвестування» «Фінансовий ринок та цінні папери», «Банківська система», «Гроші і кредит», «Бюджетна система», «Формування місцевих бюджетів», «Підприємницька діяльність», «Ціноутворення», «Фінанси», «Податкова система», «Управління захистом комерційної таємниці» тощо.

Монографія підготовлена колективом авторів у складі: Богінська Л. О., (2.4); Боднарюк І. Л.,(2.5); Дума В. Л., (2.1); Скляр Є. В., Фень К.С., (1.4); Заячківська О. В., (3.4); Клюха О. О., Гураль Н. В. (3.5); Ковшун Н. Е., Жидик І. А., (4.1); Кондрацька Н. М., (1.2); Котик О. В., (1.3); Ляхович О. О., (3.2); Мельник Л. В., (2.3); Мельник Л. М., (2.2); Пороскун С.С.,(4.3); Семенюк К. М., (1.1); Скаковська С. С., (4.2); Солодкий В. О., (3.3); Шило Ж. С., (3.1).

Видання рекомендовано керівникам та фахівцям органів державного та регіонального управління, місцевого самоврядування, науковим працівникам, викладачам, аспірантам та студентам вищих навчальних закладів, а також широкому колу читачів.

# **1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

## **1.1. Стратегія розвитку економіки України: інвестиційно-інноваційний аспект**

Історія стратегічного планування в незалежній Україні почалась у 1994 році із послання Президента України Леоніда Кучми до Верховної Ради. Нечіткість ролі та місця послання в системі стратегічного державного управління змусила Кучму видати Указ «Про щорічні послання Президента України до Верховної Ради України», який набув чинності 9 квітня 1997 р. Згідно з Указом, щорічні послання Президента до Верховної Ради є «офіційними документами глави держави, у яких визначаються найважливіші напрями економічного, політичного і соціального розвитку, передбачаються заходи щодо неухильного забезпечення прав і свобод людини та громадянина, вдосконалення нормативних механізмів регулювання суспільних відносин».

Це були тільки перші кроки на довгому шляху розвитку стратегічного планування в Україні. Доволі швидко стало зрозуміло, що таких щорічних президентських звернень не достатньо для того, щоб спрямовувати рух цілої країни – потрібно було створити більш деталізовані документи та залучати до процесу планування всіх ключових гравців – Верховну Раду та Кабінет Міністрів. Проте і цього виявилось недостатньо [1].

Вітчизняна практика стратегічного планування на макрорівні свідчить про надання переваги розробленню окремих стратегій розвитку видів і сфер діяльності (енергетична стратегія, державна стратегія регіонального розвитку, національна стратегія розвитку інформаційного суспільства тощо), які сукупно не утворюють науково обґрунтованої системи довгострокових цілей соціально-економічного розвитку держави, пріоритетів, заходів економічної політики, що узгоджені із поточними та перспективними ресурсами, необхідними для їх реалізації.

В липні 2010 року на продовження Лісабонської стратегії ЄС була схвалена стратегія «Європа-2020», зі створення робочих міст та підтримання економічного зростання, що передбачає економічні і соціальні реформи, з врахуванням екологічних обмежень. Для реалізації цілей стратегії Європейська комісія розробила 7 ініціатив, в межах яких ЄС та національні уряди повинні координувати свої дії. Одна з цих ініціатив, що має назву «Союз інновацій», передбачає нарощування інвестицій в дослідження та інновації для скорочення розриву з США та Японією в цій сфері, та збереження переваги, порівняно із Китаєм, Індією, Бразилією. Нова інвестиційна програма «Горизонт-2020» з бюджетом 80 млрд. євро, спрямована на підтримку досліджень та інновацій, об'єднала всі види фінансової підтримки в ЄС.

У стратегії «Європа-2020» закладено всього 5 показників, досягнути яких планується шляхом реалізації даної стратегії: рівень зайнятості населення у віці 20-64 років повинен становити 75%; інвестиції у наукові дослідження та розробки повинні складати 3% від ВВП Євросоюзу; скорочення викидів вуглекислого газу до 30%; частка осіб, які передчасно залишили школу не повинна перевищувати 10%, не менше 40% молоді повинні мати вищу освіту; скорочення на 20 млн кількості осіб, яким загрожує небезпека опинитись за межею бідності.

Зростання української економіки у передкризовий період, що визначалося сукупною дією сприятливих чинників і внутрішнього, і зовнішнього походження, відбувалося на відновлювальній основі, не супроводжувалося критично необхідними прогресивними структурними змінами й технологічною модернізацією. Критичним чинником відтворювального процесу української економіки є їх технічний стан. Ступінь зношеності основних засобів непинно зростає.

В Україні не було створено привабливе для іноземних інвестицій та конкурентоспроможне на міжнародному ринку середовище. У 2019 році іноземні інвестиції були втричі менші, ніж в сусідній Польщі та у п'ять разів нижчі за приватні грошові перекази в Україну. Попри те, що Україна в цілому є привабливою для іноземних інвесторів, за останні майже



30 років держава накопичила значно менше інвестицій, ніж інші країни, особливо зважаючи на обсяг економіки держави.

Результати аудиту дали змогу побачити глибокі трансформації секторів економіки. Україна відставала у 90-ті роки і продовжує відставати в розвитку з точки зору продуктивності праці, енергоефективності, доданої вартості в промисловості та в сільському господарстві. Причинами такої стагнації є відсутність інвестицій, поступова зношеність та відсутність модернізації обладнання, повільні темпи запозичення та розвитку передових технологій та інновацій у виробництві.

Недостатній економічний та соціальний розвиток України ведуть до підвищення рівня трудової міграції та втрати людського потенціалу. Переважна частина тих, хто залишає Україну, – це високоосвічені люди молодого віку. В результаті діяльності трудових мігрантів за кордоном країни отримують щонайменше 27 млрд доларів США валової доданої вартості на рік. Основними причинами трудової міграції українців є низький рівень заробітної плати, невідповідність кваліфікації вимогам ринку праці, незадоволеність системою охорони здоров'я, а також станом безпеки. Демографічна криза в перспективі матиме негативний вплив на економічну сферу через зменшення обсягу внутрішнього ринку та чисельності робочої сили.

Причиною недостатньої реалізації зазначеного потенціалу є проведення непослідовної політики протягом багатьох років. Незавершення реформ не дало змоги Україні на відміну від інших постсоціалістичних країн перейти в ефективно функціонуючу ринкову економіку. В результаті в Україні середній темп приросту ВВП у період з 1996 до 2019 року становив лише 3,6 відсотка, тоді як в країнах Центральної Європи – 6,4 відсотка. Крім того, Україна зіштовхнулась із збройною агресією Російської Федерації, внаслідок якої тимчасово окуповано 7 відсотків території нашої держави, на якій станом на 2013 рік проживало 13 відсотків населення України та формувалося 13,7 відсотка ВВП.

Низький рівень наукоємності вітчизняного виробництва визначається не тільки дефіцитом грошей або браком стимулів і пільг. Фундаментальне значення має структура економіки. В українській економіці домінують низькотехнологічні галузі виробництва, які природно відносяться до малонаукоємних галузей: добувна і паливна – 0,8–1%; харчова, легка промисловість, агропромисловість – 1,2%. У цілому в Україні домінує відтворення виробництва 3-го технологічного укладу (гірнична металургія, залізничний транспорт, багатотоннажна неорганічна хімія та ін.). Відповідно майже 95% вітчизняної продукції належить до виробництв 3-го та 4-го технологічних укладів. Зростання ВВП за рахунок введення нових технологій в Україні оцінюється всього у 0,7–1%. Найбільш інформативну оцінку стану інноваційного розвитку України в розрізі ключових факторів, що його визначають, отримано на основі використання індикаторів Європейського інноваційного табло, які включають п'ять груп індикаторів: «рушійні сили інновацій», «створення нових знань», «інновації та підприємництво», «індикатори застосування інновацій», «інтелектуальна власність». Для об'єктивної оцінки стану інноваційного розвитку України важливе значення має визначення її відносної позиції в рамках країн ЄС за допомогою Європейського інноваційного індексу, Європейського інноваційного табло (ЄІТ).

Ранжування країн на основі цього комплексного індикатора інноваційного розвитку має цінність в тому плані, що цей показник визначає, наскільки економічне зростання країни базується на інноваціях. Причому інновації в термінах ЄІТ розуміються в більш широкому контексті, ніж просто технологічні нововведення. Окрім досліджень, розробок, технологій, вони включають показники технологічних дифузій, показники поширення нових знань і ступінь використання інформаційних технологій.

За ЄІТ Україна знаходиться в останній за рівнем інновативності четвертій групі – «країни, що рухаються навздогін» зі значенням індексу 0,23. Цю групу складають: Угорщина – 0,24; Росія – 0,23; Україна – 0,23; Латвія – 0,22;

Польща – 0,21; Хорватія, Греція – 0,20; Болгарія – 0,19; Румунія – 0,16; Туреччина – 0,08. У порівнянні з іншими країнами ЄС відставання України становить: від «країн-лідерів» – приблизно у 3 рази (Швеція – 0,68), від «країн-послідовників» – 2 рази (Великобританія – 0,48), від країн «помірні інноватори» – 1,6 рази (Норвегія – 0,35) [2].

З наведених даних видно, що переміщення України сходинками інноваційного розвитку вимагатиме величезних зусиль, ресурсів, політичної волі і високої мобілізованості суспільства. Проте для окремих секторів вітчизняної економіки ці зусилля мають бути ще більшими, ніж в цілому по всій економіці.

Сучасний досвід розвинутих країн свідчить, що багато ключових галузевих науково-технологічних проблем не можливо розв'язати лише концентрацією ресурсів, які не можуть замінити роки «еволюційних» розробок, а також винаходів у суміжних галузях знань. Крім того, не завжди приток значних ресурсів в «проблемні» науково-технологічні галузі гарантує отримання запланованих результатів. Нові задачі потребують, як правило, створення великих державних лабораторій та корпоративних науково-технологічних центрів, формування регіональних та галузевих кластерів, які інтегрують зусилля вчених й інженерів, виробничі потужності, фінансовий і торговий капітал. Без цих умов державна інноваційна політика залишається недієздатною.

Варто виділити такі моделі державної інноваційної стратегії, які включають групи країн, що зорієнтовані на:

1) лідерство у науці, реалізацію масштабних цільових проєктів, які охоплюють усі стадії інноваційного циклу із значною часткою науково-інноваційного потенціалу в оборонному секторі (Великобританія, США, Франція);

2) дифузія інновацій, створення умов і сприятливого інноваційного середовища, раціоналізація усієї структури економіки (Німеччина, Швейцарія, Швеція);

3) стимулювання інновацій завдяки розвитку інноваційної інфраструктури, забезпечення сприйнятливості до досягнень світового НТП, координації дій різних секторів у сфері науки і

технологій (Японія, Республіка Корея) [3; 6]. Формування та вибір інноваційної стратегії залежить від потенціалу, стану економічного розвитку, розмірів країни.

Інноваційні проекти, зважаючи на свою природу, мають високу частку невизначеності: оцінити ймовірність успіху на ранніх етапах украй складно. З боку держави, вибір найбільш перспективних інноваційних проектів ускладнюється ще й відсутністю у бюрократичного апарату необхідних інвестиційних навичок, відповідних систем мотивації та контролю. У результаті держава часто не в змозі вибрати оптимальні з погляду суспільного добробуту проекти, що призводить до цілого ряду негативних наслідків. По-перше, реалізовані за допомогою державної підтримки проекти не окупаються – обмежені ресурси витрачаються марно. По-друге, наявність високої частки суб'єктивності в ухваленні рішень щодо того, який проект фінансувати, призводить до перекручування економічних стимулів: стає більш важливим продати проект державі, чим створити затребуваний на ринку продукт. Успішні кінцеві продукти можуть створюватися бізнесом тільки в умовах конкурентної боротьби. Для того, щоб інновації давали найбільший ефект, вони повинні мати масовий і органічний характер, точкове стимулювання окремих проектів такого ефекту дати не спроможне. Державне фінансування призведе до перекручування ринкових стимулів і марної витрати грошей платників податків.

Провідні позиції у фінансовому забезпеченні інноваційної діяльності в ЄС належать банківському кредитуванню. Пояснюється така ситуація, по-перше, роллю банків у економічному житті країни; по-друге, посиленням фінансової конкуренції банків на відповідних ринкових сегментах; по-третє, тим, що європейські комерційні банки здійснюють оперативне переміщення ресурсів між галузями, надаючи високоліквідні ресурси (грошові кошти) потенційним інвесторам. В Україні банківське кредитування інноваційної діяльності вкрай обмежене, близько 80% інноваційних витрат становлять власні кошти підприємств.

В політекономічному контексті потреба цілеспрямованого державного регулювання та стимулювання інноваційних процесів пояснюється через концепцію ринкових екстерналій. Оскільки інновація є носієм синергетичного ефекту, наслідки її реалізації споживаються не лише її безпосереднім виконавцем-інноватором, а, в тій чи іншій мірі, всіма членами суспільства (у вигляді технічного та соціального прогресу). Завдання державної інноваційної політики полягає в тому, щоб забезпечити інтерналізацію цієї економічної екстерналії. Тобто компенсувати інноваторам ефект, який інновації здійснюють для суспільства в цілому. Така компенсація може набувати вигляду як прямого надання фінансових ресурсів через систему пільгового кредитування, оподаткування, митного обкладення, грантів тощо, так і непрямого – через надання повністю чи частково безоплатних послуг в інфраструктурній, інформаційній, правовій та інших сферах.

Індустріально розвинуті країни, маючи міцну базу наукових досліджень та відпрацьовану систему доведення їх результатів до стадії комерціалізації, реалізують на світових ринках найновіше обладнання і товари кращої якості, а за рахунок високої доданої вартості встигають оновити свою технологічну базу і налагодити випуск товарів наступного покоління до того часу, поки економіки інших країн світу досягнуть таких високих стандартів. Завдяки цьому вони підтримують свої лідерські позиції у розвитку і впровадженні передових технологій.

Інші країни вимушені або тиражувати морально застарілі виробничі потужності, отримуючи від цього мінімальний прибуток, або задовольнятися сферами діяльності, які не потребують високих технологій (сільське господарство, видобувна промисловість), де ціни на продукцію і додана вартість відносно не високі.

Ефективна інноваційна політика має відповідати певним критеріям, таким як: узгодженість інноваційної політики із інноваційною стратегією розвитку; збалансованість інноваційної політики, погодженість обраних напрямів інноваційної політики між собою, комплекс завдань інноваційної політики має бути

вибудований так, щоб втілення однієї з них створювали ефективну реалізацію інших; відповідність інноваційної політики передбаченим змінам соціально-економічної системи, чинникам інноваційного розвитку в країні; втілення інноваційної політики з урахуванням наявного інноваційного потенціалу (відповідність можливостей (потенційних); інноваційна політика підприємства; розроблення, вибір і реалізація інноваційної стратегії; підвищення конкурентоспроможності підприємства та продукції; досягнення цільового рівня інноваційного розвитку підприємства, суб'єктів господарювання щодо відтворення власних ресурсів і можливостей отримання зовнішніх для впровадження інноваційної політики); прийнятність ступеня ризику, який пов'язаний з інноваційною політикою (відповідність передбачених рівнів ризиків через вплив внутрішніх і зовнішніх чинників розвитку).

Україна, маючи значний доробок з розвитку новітніх технологій, не в змозі забезпечити їх впровадження в масштабах, достатніх для істотного зниження енергоємності, ресурсоємності ВВП та забруднення довкілля. Основний чинник – відсутність дієвої системи комерціалізації і трансферу технологій (ТТ), у тому числі ринкової мотивації науковців до впровадження результатів наукових досліджень у виробництво (яка мала прийти на заміну колишній радянській системі галузевої науки) [3, с. 81].

Така ситуація зумовлена недосконалістю інституційно-правового забезпечення структурних трансформацій економіки України в частині:

- відсутності в країні єдиної довгострокової стратегії структурної перебудови із чітко сформованим баченням майбутніх структурних орієнтирів дієвої науково-технологічної політики;

- недосконале та нестійке нормативно-правове забезпечення економічного розвитку;

- перманентна перебудова механізмів і зміна інструментів регулювання економічних процесів;

- постійна трансформація та незбалансованість системи державних інституцій, відповідальних за проведення реформ;

– відсутність ефективної системи забезпечення виконання норм чинного законодавства [4, с. 58].

У будь-якому випадку, за останні п'ять років ми спостерігаємо позитивні зміни в підході до стратегічного планування: влада приділяє все більше уваги змісту стратегії і більш відповідально відноситься до її виконання. Прикладом може послужити проект стратегії «Україна-2030», що став значимим кроком покращення попередниці. Вектор розвитку України залишено той самий – інтеграція в Європейський Союз. «Україна-2030» виглядає набагато більш проробленою і реалістичною – замість переліку реформ тепер присутні чіткі стратегічні цілі, описано як саме буде впроваджуватися стратегія, як буде відбуватися моніторинг, а індикатори – відштовхуються від реального стану речей і реалістичні до виконання. Проект стратегії «Україна-2030» враховує також оновлену стратегію сталого розвитку ЄС «Європа-2030» та Цілі Сталого Розвитку 2030.

Стратегічна мета розвитку економіки України в розрізі інвестиційно-інноваційного аспекту полягає в:

1. Створити необхідні умови для залучення іноземних інвестицій;
2. Створити привабливу екосистему для накопичення та примноження вітчизняного капіталі;
3. Забезпечити дохідний характер державного інвестування.

Міжнародний інвестиційний простір нині функціонує за ринковими правилами, в умовах жорсткої конкуренції, де головними «гравцями» в конкурентній боротьбі за основний товар – інвестиційні ресурси – виступають уже окремі країни. Найбільші за обсягом та підсумково найефективніші інвестиції залучають до себе саме ті країни, чії інвестиційні стратегії виявляються найбільш вдалими.

Забезпечення сприятливого інвестиційного клімату та стійкої інвестиційної безпеки в Україні набуває стратегічної важливості. Від реалізації цього завдання залежить динаміка соціально-економічного розвитку та можливості модернізації на інноваційній основі національної економіки.

## **1.2. Сучасні тенденції розвитку банківських інновацій в Україні**

У сучасній банківській системі в даний час відбуваються революційні зміни. Світова пандемія COVID-19 суттєво змінила поведінку людей, їх спосіб життя та пріоритети, ставши найсильнішим каталізатором змін у всіх сферах, у тому числі і фінансовій. Спровокована пандемією банківська криза суттєво відрізняється від криз 2008 та 2014 років. Окрім зниження бізнес-активності, скорочення попиту на кредити та банківські послуги, збільшення неплатежів за кредитами та формування резервів, традиційні банки були змушені конкурувати із необанками та небанківськими фінансовими інституціями. Донедавна, основною рушійною силою розвитку комерційних банків були: карткові сервіси, відкриття рахунків, видача кредитів та залучення депозитів. Основними конкурентними перевагами були відсотки за кредитами чи депозитами, умови обслуговування карток, наявність розвиненої мережі філіалів та представництв. В даний час фінансові компанії, платіжні системи та сервіси перейняли 20-30% функцій класичних банків, внаслідок чого, останнім, доводиться розвиватись й адаптуватись впроваджуючи нові послуги та сервіси.

Варто відзначити, що Національний банк України активно підтримує небанківські фінустанови та модернізує законодавче забезпечення ринку з метою їх активного виходу на ринок. Підтвердженням цього є прийняття 30.06.2021 Закону України «Про платіжні послуги», введення в дію якого, відбудеться 01.08.2022 [10]. Згідно якого від небанківських фінустанов не вимагатимуть обов'язкової участі у платіжних системах для здійснення переказів і вони зможуть самостійно працювати на платіжному ринку, що суттєво спростить їхню діяльність. Крім того, учасники ринку зможуть обрати одну платіжну послугу та розробити зручні сервіси саме для неї.

В даний час комерційні банки мають значні переваги, адже мають виключне право на здійснення цілого ряду фінансових послуг. Проте вже незабаром небанківські фінустанови зможуть відкривати платіжні рахунки, випускати



платіжні картки та електронні гроші, надавати послуги еквайрингу.

Глобальним трендом стало наділення поштових операторів повноваженнями щодо надання окремих фінансових послуг. Поштовою для цього був саміт держав-учасниць «Великої двадцятки» 2017 року, на якому були затверджені принципи розвитку цифрової фінансової інклюзії. Поштові відділення, завдяки їх доступності, було названо можливим каналом підвищення рівня доступності фінансових послуг для населення. Як виявилось це може бути дуже ефективним. За статистикою Всесвітнього поштового союзу вже близько 1 млрд людей користуються фінансовими послугами через їх мережу.

Із цих причин, Нацбанк дозволив операторам поштового зв'язку надавати послуги з переказу коштів у національній та іноземній валютах, а також здійснювати готівковий обмін валют за умови отримання відповідних ліцензій регулятора. Вданий час, крім «Укрпошти», в Україні функціонують 40 інших операторів поштового зв'язку, які в сукупності мають близько 15 тис відділень по всій країні. Оскільки кожен третій українець не має банківського рахунку, розгалужена мережа поштових відділень здатна підвищити доступ населення до фінансових послуг та скласти гідну конкуренцію комерційним банкам. Останні, навпаки суттєво скорочують кількість банківських відділень у регіонах (рис.1.1).

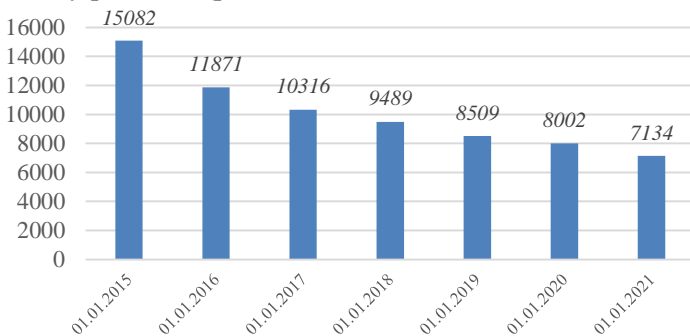


Рис. 1.1. Динаміка кількості діючих структурних підрозділів банків України у 2015–2021 рр.

*Примітка. Побудовано на основі даних НБУ [11]*

Оптимізація витрат банків шляхом закриття відділень стала одним з факторів, який дозволив після збиткових для банківської системи 2014–2017 років за результатами 2018 року вийти на позитивний фінансовий результат, проте в даний час з метою забезпечення фінансової інклюзії НБУ сприяє розвитку небанківських фінансових інституцій.

Зростання конкуренції для банків варто очікувати також і в сфері кредитування. Зокрема проект закону «Про кредитні спілки» передбачає можливість надання позик кредитними спілками не лише для фізичних, а й для окремих категорій юридичних осіб [12]. Таким чином, комерційні банки отримують потужних конкурентів у сегментах малого бізнесу, насамперед фермерських господарств та ОСББ, оскільки за допомогою кредитної спілки можна буде вирішувати проблеми касових розривів, швидко отримуючи доступ до фінансування, заробляти на відсотках за депозитами, здійснювати безготівкові розрахунки із компаніями-підрядниками, відкривати зарплатні проекти тощо.

Незабаром варто очікувати і на появу нових учасників ринку платіжних послуг – установ електронних грошей, філій закордонних платіжних організацій, постачальників інформаційних послуг за рахунками, платіжних установ – аналогічних до небанківських фінансових установ, але з розширеним списком платіжних послуг.

Ще однією тенденцією, що суттєво впливає на діяльність комерційних банків є динамічний розвиток безготівкових розрахунків та грошових переказів. Так, за даними НБУ сума внутрішньодержавних переказів, здійснених через системи переказу коштів, зросла на 40% порівняно з першим півріччям 2020 року, проте лідерство в даний час належить системам, створеним небанківськими установами (рис. 1.2).

Всього за 1 квартал 2021 року за допомогою систем переказано: в межах України 84,22 млрд грн, що становить 3011 млн дол США (в екв.), в Україну – 72, 47 млн дол. США (в екв.), а за межі України – 3,91 млн дол. США (в екв.). Усього в даний час функціонують 7 систем створених банками, 16 систем створених небанківськими установами та 5 внутрішньобанків-

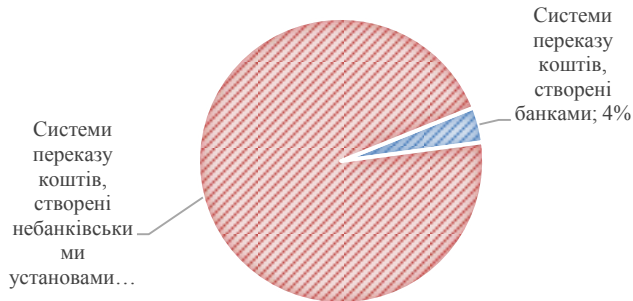


Рис. 1.2. Розподіл сум переказів у розрізі систем переказу коштів, створених банківськими та небанківськими установами в межах України, % [13]

ських систем переказу коштів. В наш час, здійснювати переказ коштів можна лише через ці платіжні системи. Тривалий час дана вимога була обґрунтованою, проте зараз, таке обмеження сповільнює активний розвиток сегменту. Саме тому, вже найближчим часом, участь операторів платіжного ринку в платіжній системі стане необов'язковою, а рішення про участь в платіжній системі учасники ринку ухвалюватимуть самостійно.

Популярність безготівкових операцій постійно збільшується, як за кількістю так і за сумами (рис. 1.3). За даними НБУ 9 із 10 операцій були безготівковими, що становить 89,7% від загальної кількості операцій із платіжними картками).

Загальна кількість операцій (безготівкових та з отримання готівки) з використанням платіжних карток, емітованих українськими банками, за січень–вересень 2021 року становила 5,655 млрд шт., а їх сума – 3631,2 млрд грн. Порівняно з аналогічним періодом 2020 року кількість зазначених операцій зросла на 31,2%, а сума – на 29,3% [14].

Продовжується також позитивна динаміка випуску платіжних карт, насамперед безконтактних і токенизованих. Вцілому, загальна кількість платіжних карт в Україні виросла на 7% тобто на 78,4 млн штук від початку 2021 року. З понад 54% із них у вересні 2021 було здійснено витратні трансакції.

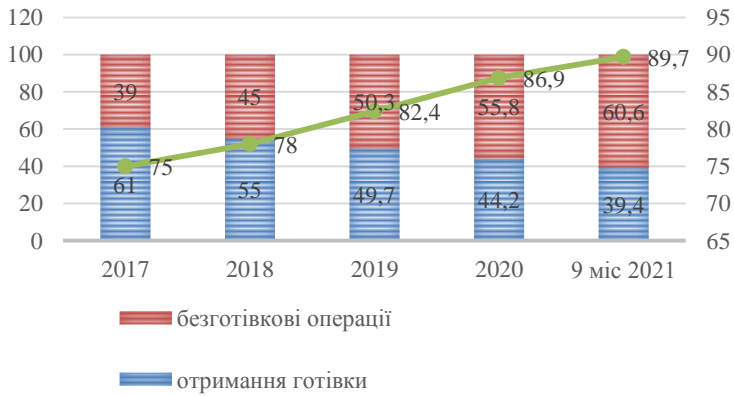


Рис. 1.3. Динаміка частки безготівкових операцій за сумою та за кількістю, %

*Примітка. Побудовано на основі даних НБУ [14]*

Як зазначалось, найбільш динамічно розвивається сегмент безконтактних карт, число трансакцій за якими з початку року зросло майже на третину – понад 30%, що становить 17 млн карт. Перевагою даного виду карток є те що їх не потрібно вставляти у спеціальний пристрій, у якому інформація зчитується за допомогою магнітної стрічки. Для здійснення трансакції безконтактною картою її потрібно лише піднести до терміналу на відстань до 10 см. Обмін інформацією при цьому відбувається за допомогою радіоз’єднання. Відзначимо також, що оскільки безконтактну карту не потрібно розміщати в терміналі а лише наблизити до нього, то вона може бути довільної форми та розмірів.

Не менш швидкими темпами зростає кількість токенизованих платіжних карт. В даний час, статистика свідчить, що кожна дев’ята активна платіжна карта токенизована. Темп приросту даного виду карток у 2021 році сягнув 39% - 5,5 млн шт.

Токенізація – це процес передачі зашифрованих даних вашої банківської карти, що дозволяє створити її віртуальну копію. Якщо передати дані карти на смартфон чи інший

пристрій з системою безконтактної передачі даних на коротку відстань NFC (від near-field communication), то отримаємо віртуальну безконтактну карту. Такий пристрій з системою NFC може також слугувати безконтактним платіжним терміналом. В Україні вже з'явився перший такий додаток для отримання платежів за допомогою смартфонів із NFC на ОС Android – Tap to Phone. Він розрахований на представників малого і середнього бізнесу і є результатом співпраці платіжної системи Visa і Ощадбанку. Це один із перших запусків подібних технологій у світі та перший у Східній Європі та СНД.

Варто відзначити, що віртуальна карта може бути створена і на телефоні близьких чи партнерів, що дозволяє використовувати її кільком людям одночасно і не передбачає фізичного переміщення карти. Якщо передати дані платіжної картки до гаджету з системою NFC, то він сам перетворюється на безконтактну картку. А якщо прив'язати до нього кілька карток, то ним можна послуговуватися як цифровим гаманцем.

За даними Mastercard Україна входить до десятки країн Європи, за кількістю платежів, що здійснюються за допомогою гаджетів із безконтактними технологіями оплати. Транзакції з безконтактною картою або з використанням смартфонів та інших гаджетів становлять 73,5% усіх транзакцій, що здійснюються у торговельних POS-терміналах. Від початку 2021 року їх сума становила 448,5 млрд грн [15].

Вищезазначені процеси двояко впливають на функціонування комерційних банків. З одного боку, безготівкові транзакції, відбуваються за участю банків та платіжних карток, які мають право випускати лише банки. Зважаючи на чинне регулювання, розробники платіжних додатків співпрацюють із традиційними банками, оскільки держава регулює роботу банків та видає відповідні дозволи. Банки отримують клієнтів та кошти для власних операцій, а також прибуток за виконання зазначених транзакцій.

З іншого боку, існує суттєва загроза, що із отриманням дозволу НБУ інші учасники ринку зможуть емітувати та токенизувати картки, проводити транзакції, незвертаючись при цьому до банків. Завдяки появі безконтактних та токенизованих

платіжних карт зникає необхідність у інших формах карт. Більше того, після отримання права відкривати карткові рахунки небанківським фінансовими інституціями, конкуренція переміститься у сферу сервісів токенизації та прив'язки карткових рахунків до цифрових пристроїв. Таким чином, суттєво зросте кількість учасників у даному сегменті та зменшаться прибутки.

Уже зараз щоб створити цифрову копію карти, не потрібно звертатись до банківського відділення. Все можна зробити онлайн. Для токенизації платіжної карти в даний час можна застосовувати платіжні додатки:

- банківські додатки, при цьому додаток не обов'язково має бути саме того банку, яким емітовано карту. Приміром, Приват24 та додаток Таскомбанку TAS2U можуть використовуватись як цифрові гаманці для карток інших банків;

- міжнародні платіжні додатки такі як Google Pay, Apple Pay та Garmin Pay та ін. Наразі з сервісом Google працюють 22 банки, Apple підключили 14 банків, Garmin – 11;

- нефінансових учасників ринку, таких як автозаправки WOG, мобільний оператор Vodafone, супермаркети Сільпо та Фора. Вони не мають власних розробок, а, зазвичай, використовують чужі технологічні рішення для прив'язки карток до смартфонів.

Продовжує зростати інтерес комерційних банків до однієї з найбільш динамічних сфер фінансів – розрахунки у криптовалютах. Лише нещодавно з'явився додаток BitsWallet, який дозволяє прив'язати свою банківську карту прямо до криптовалютного рахунку і розраховуватись за товари та послуги як звичайною картою, у тому числі використовуючи вже всім звичні сервіси токенизації Google Pay та Apple Pay. Перспективною є співпраця із розробниками, та розробка власних сервісів з обміну цифрових валют таких як Bitcoin, Ethereum тощо.

Додатковим стимулом для розвитку фінансових технологій та інновацій у сфері фінансів має стати імплементація концепції відкритого банкінгу (Open banking). Вона передбачає, що банки та інші постачальники платіжних послуг через інтерфейс відкритих API нададуть доступ до

власних даних та сервісів іншим учасникам ринку для розробки власних програм та сервісів. Доступ до відкритих API дозволить підключатися до інтерфейсів банківських сервісів, обмінюватися з ними даними кожному учаснику який надає платіжні послуги та пройшов відповідну авторизацію в НБУ. Як передбачається, повноцінно запрацювати дана система зможе у 2023 році, проте вже зараз триває робота над виробленням єдиних стандартів відкритих API – зручних, зрозумілих та прийнятних для всіх учасників ринку.

Запровадження концепції відкритого банкінгу дозволить учасникам збирати та аналізувати більший обсяг інформації про клієнтів, а відповідно і надавати більш персоналізовані послуги залежно від потреб кожного конкретного споживача. Крім того, з'явиться можливість об'єднати сервіси банків та небанківських фінансових інституцій у єдину екосистему та надати клієнтам доступ до власних рахунків і послуг з єдиної платформи. Саме налагодження взаємовигідної співпраці банків з фінтех-компаніями дозволить суттєво розширити коло послуг та підвищити їх якість.

Як ми бачимо, можливість успішного розвитку банків суттєво залежить від можливостей та бажання впроваджувати сучасні фінансові технології та інновації. Так можна виділити цілий ряд проектів, що стали успішними та ефективно працюють на ринку.

Наприклад, революційним для вітчизняного ринку стало використання хмарної операційної системи Corezoid такими фінустановами як Приватбанк, ПУМБ, та А-банк. Завдяки цій технології не тільки IT-фахівці, а й представники бізнес-напрямів банків можуть дуже швидко та самостійно змінювати бізнес-процеси та запроваджувати нові ідеї. Використання даної платформи дозволяє значно зменшити тривалість IT-розробки та відповідно прискорити виведення на ринок нових продуктів та сервісів. Так, запуск банківських сервісів у Viber месенджері, чи додавання функціоналу до месенджера Telegram може зайняти всього кілька днів. Дане ядро може реалізувати та підтримувати будь-які алгоритми та бізнес-процеси.

Прикладом успішної роботи банку із фінтех-рішеннями є використання Альфа-банку Finik.Pro, що дозволило створити банкінг для малого та середнього бізнесу. Спеціальна платформа для роботи з банківськими продуктами – це сучасне FinTech-рішення для фінансового сектора, сумісне з основними системами управління базами даних. Платформа складається з інтернет- і мобільного-банкінгу, чат-боту, а також додатку для проведення безконтактних платежів зі смартфона. Головна мета платформи — надати інформаційний та транзакційний доступ до продуктів та послуг банку.

Необанкінг та цифрова трансформація банків є однією із найбільш актуальних та обговорюваних тенденцій у світі та в Україні зараз. Необанк (інтернет-банк, віртуальний банк або цифровий банк) – це тип банку, який працює виключно в режимі онлайн без традиційної мережі відділень та філій. У Європі стимул для розвитку дані банки отримали ще у 2013 році, коли Європейська комісія внесла зміни до Директиви про постачальників платіжних послуг (PSD2). Дані зміни змусили комерційні банки відкрити інформацію про платіжні послуги для інших компаній, так званих сторонніх постачальників платіжних послуг (TPP). Це справді сприяло розвитку фінансових технологій та стало поштовхом до створення необанків. Так, німецький необанк N26, який обіцяв своїм клієнтам безпаперовий процес реєстрації, що займає не більше восьми хвилин, залучив понад мільйон клієнтів з моменту його запуску в 2013 році. Конкуренти, такі як Revolut з Великобританії та Xinja з Австралії, також набирають обертів.

Вартість американського Chime за пів року зросла із у \$15 млрд до \$25 млрд, а кількість його клієнтів сягнула 20 млн. Південнокорейський банк без відділень Kakao bank має 13 млн активних користувачів у місяць. За перший день торгів його акції подорожчали на 75% від ціни випуску. В результаті ринкова вартість компанії зросла до \$28 млрд. Після розміщення на біржі капіталізація казахстанської Kaspi.kz компанії зросла з \$6 млрд до \$21 млрд завдяки зростанню фінансових показників.

В Україні найбільш популярним є Monobank, який працює за ліцензією Універсал Банку і який було створено у 2017 році.



В даний час його відносять до банків, що розширюється найбільш швидкими темпами. Кількість клієнтів банку зросла у 2000 році із 1,8 млн до 3,1 млн клієнтів. За підсумком першого півріччя 2021 року Універсал Банк увійшов у п'ятірку найприбутковіших банків країни, отримавши чистий прибуток у 1,65 млрд грн, доходи – майже 4,2 млрд грн. Зауважимо, що частка monobank складає близько 80-90% усіх доходів. За підрахунками Forbes оцінка Monobank може сягати \$1 млрд.

У серпні 2019-го Мегабанк запустив мобільний банкінг зі схожим на monobank інтерфейсом – Тодобанк. Банк запропонував 10% річних на залишок коштів. У жовтні 2019-го на базі Оксі Банку запустився Спортбанк, який орієнтується на покупців спортивних товарів і послуг, яким пропонується до 10% кешбеку. За першу половину 2020 року Оксі Банк залучив 30 000 клієнтів. Обанк від Ідея Банку, що стартував у січні 2020 року, пропонує пільговий період за картковими овердрафтами до 120 днів. Результат – 14 000 клієнтів за перші півроку роботи. Ще один необанк – Izibank з'явився у вересні 2020, в лютому 2021 вийшов з бети і вже в серпні запустив оновлений додаток та низку нових продуктів. Зараз він активно розвивається – лише за останній місяць кількість клієнтів зросла на 30%. Необанк працює на ліцензії Таскомбанку, який як і Universal Bank, на ліцензії якого працює Monobank, входить в групу ТАС.

Можемо виділити ряд переваг, що сприяють росту необанків. Насамперед, це більш гнучка структура управління, що дозволяє підвищити мобільність та швидкість реагування на потреби та запити споживачів. Організація процесів в середині традиційних банків є дуже консервативною та повільною, а модернізація процесів – надзвичайно складною і потребує значних ресурсів. Натомість необанки створюються одразу у вигляді проектних структур та із динамічною організацією усіх бізнес-процесів.

В даний час переважна більшість необанків співпрацює із класичними банками: останні все більше й більше перейматимуть досвід необанків з точки зору клієнтського сервісу, а необанки при цьому отримують банківську ліцензію,

необхідну для їх повноцінної роботи. Оминаючи жорсткі банківські нормативи, необанки фокусуються на технологічному аспекті обслуговування клієнтів. А це, у свою чергу, дозволяє зосередитись на простоті, зручності та швидкості, з якою клієнти можуть здійснювати операції через відповідні додатки. Цей підхід є не тільки вигіднішим, але й надає небанкам доступ до інформації про ринок та клієнтів, які можна використовувати для залучення нових клієнтів.

Визначальною перевагою небанків для клієнтів є суттєво менші тарифи за послуги. Більшість трансакцій є не лише швидкими, а й безкоштовними. Відкриття та обслуговування рахунку, поповнення картки в термінальних мережах та касах партнерів, переказ з карти на карту, поповнення мобільного, оплата карткою в торговельних точках та інтернет магазинах, платежі за комунальні послуги, інтернет, сплата податків та зборів, штрафів за порушення ПДР, поділ рахунку у кафе чи ресторани – усі ці послуги надаються безкоштовно і вимагають мінімум дій. Крім того, небанки орієнтовані на значно ширше коло клієнтів оскільки не вимагають перевірки кредитної історії чи наявності стабільних джерел надходжень.

Основними обмеженнями небанків у порівнянні з традиційними є те, що спектр їх послуг дещо вужчий ніж у традиційних банків, а взаємодія "банк-клієнт" відбувається через мобільний застосунок. Намагання забезпечити одразу повний спектр послуг для свої клієнтів суттєво збільшує час виходу на ринок, а відтак і нівелює їх основну перевагу – швидкість та гнучкість у прийнятті рішень. Отримання дозволу від фінансового регулятора може тривати від 18 місяців до двох років. Саме тому, більшість небанків співпрацюють із фінансовими інституціями, що вже мають ліцензію центрального банку.

Комісійні за трансакції, що сплачуються з дебетової карти формують левову частку доходів небанків. Як наслідок, небанки стають прибутковими лише після досягнення критичної маси користувачів. Тому небанкам доводиться шукати додаткові джерела такі як плата за преміум-акаунти та послуги чи комісія за рахунок перехресного продажу супутніх

продуктів, таких як страхування. Проте наперед невідомо, чи зможе якийсь із цих підходів забезпечити необхідні довгострокові надходження.

Ще однією проблемою необанків є те, що клієнти можуть збільшити витрати більше, ніж збільшити дохід. У своєму річному звіті за 12 місяців до лютого 2018 року британський необанк Monzo показав, що він збільшив свою базу користувача до 750 000 клієнтів, але за той же період його збитки збільшилися більш ніж у чотири рази з 7,9 млн фунтів (10,05 млн доларів) до 33,1 млн фунтів стерлінгів (42,1 млн доларів США). Багато хто з цих нових клієнтів раді спробувати нові послуги, але не готові використовувати їх як основну фінансову устанovu. Таким чином вони із фінансового активу перетворюються на фінансовий тягар. Крім того, відносна легкість виходу на ринок суттєво підвищує конкуренцію, яка ще більше знижує доходи фінансових установ, змушуючи їх знижувати тарифи та розширювати коло безкоштовних послуг та сервісів.

Ще однією особливістю необанків є їх орієнтація на фізичних осіб та невеликі за розміром підприємства. Банкінг середнього та великого бізнесу є дуже персоналізованим – тому важко автоматизувати процеси, а необанкінг неможливий без автоматизації процесів.

Вцілому варто відзначити, що тренд на діджиталізацію, котрий намітився останнім часом, стане одним із основних векторів розвитку банківської сфери. Варто очікувати подальше поширення технологій OpenAPI, впровадження безшовних платіжних рішень, використання біометрії та поширення електронної комерції. Усе це сприятиме появі нових фінансових стартапів та розширенню кола учасників платіжного ринку, розвитку новітніх продуктів, сервісів і послуг. А це, у свою чергу, дозволить споживачам отримати справді конкурентні і якісні платіжні послуги та високий захист власних прав. Комерційні банки можуть отримати переваги від такого динамічного зростання лише за умови активного розвитку інноваційних інструментів, впровадження нових фінансових технологій та продуктів і налагодження співпраці з іншими учасниками ринку.

### **1.3. Реалізація проектів державно-приватного партнерства в Україні в умовах пандемії**

В сучасних умовах державно-приватне партнерство є актуальним та перспективним інструментом економічного і соціального розвитку на регіональному та місцевому рівні, засобом залучення коштів у проекти, де державні та місцеві органи влади намагаються зберегти контроль і налагодити співпрацю з інвесторами. Під час такого співробітництва між державою і суб'єктами господарювання досягаються кращі техніко-економічні показники та результати господарювання, ефективніше використовуються державні ресурси і комунальне майно. Адже загострення соціально-економічних проблем вимагає пошуку нових джерел фінансування і обумовлює необхідність залучення ресурсів приватного бізнесу на умовах державно-приватного партнерства.

Дослідженню проблем розвитку державно-приватного партнерства присвячені праці: О. Акіліна, С. М. Даниленко, І. А. Косач, В. Геєця, А. Лук'яненко, О. Мартякової, І. Запатріної, Д. Амунца, С. Безгодова, В. Варнавського. Ними визначено поняття державно-приватного партнерства, встановлено його функції, форми, моделі, важелі взаємодії сторін реалізації договорів.

В економіці розвинених країн давно виникла особлива форма взаємодії бізнесу і влади. Йдеться про партнерство держави і приватного сектору, що позначається терміном «державно-приватне партнерство» (далі – ДПП). Високу ефективність ДПП як форми взаємодії держави, бізнесу та суспільства підтверджує світовий досвід і світові тренди розвитку ДПП. Сьогодні обов'язковою умовою ефективності державно-приватного партнерства є розуміння його сутності, складників та форм здійснення (табл. 1.1), а також існування системного підходу до визначення пріоритетів державної політики в інноваційній сфері та державного замовлення на інноваційну продукцію [17].

Таблиця 1.1

Аналіз тлумачення поняття  
«державно-приватне партнерство»

Джерело	Визначення поняття
Закон України «Про державно-приватне партнерство» [16]	Співробітництво між державою України, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування та юридичними особами, крім державних комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями, що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому Законом та іншими законодавчими актами, та відповідає ознакам державно-приватного партнерства, визначеного Законом.
І. А. Косач, М. А. Федченко [19]	Взаємодія держави і приватного сектору в процесі всього інноваційного циклу – від проведення наукових досліджень і впровадження розробок до виробництва наукомісткої високотехнологічної продукції.
Т.Є. Воронкова, І. В. Воронков [18]	Активна співпраця всіх суб'єктів, яка активізується на засадах пошуку спільних напрямів реалізації визначених цілей. Партнерами стають суб'єкти державного управління і регулювання інноваційного розвитку економіки, продукування нових знань і інновацій, освіти та підвищення кваліфікації працівників, комерціалізації наукових знань і інновацій, використання інновацій.
Е. Савас [20]	Будь-яка угода, в якій державний і приватний сектори об'єднуються для виробництва та надання товарів і послуг; формальна співпраця між бізнесом, суспільством та місцевими органами влади з метою розвитку територій та поліпшення життя населення, у рамках якої традиційні ролі держави та приватного сектору перерозподіляються.

На основі таблиці можна сформулювати загальне визначення Державно-приватного партнерства – це система відносин між державним та приватним партнерами, при реалізації яких ресурси обох об'єднуються з відповідним розподілом ризиків, відповідальності та винагород (відшкодувань) між ними, для

взаємовигідної співпраці на довгостроковій основі у створенні (відновленні) нових та/або модернізації (реконструкції) наявних об'єктів, які потребують залучення інвестицій, та у користуванні (експлуатації) такими об'єктами. Однією з форм державно-приватного партнерства є концесія. У 2020 році були укладені перші великі концесійні угоди. Подальший розвиток ДПП в Україні сприятиме створенню нових робочих місць, наданню якісних послуг населенню, розвитку регіонів та зростанню економіки України. Важливим кроком для цього стало вдосконалення законодавства у сфері державно-приватного партнерства. Уряд прийняв усі необхідні підзаконні акти на виконання Закону України “Про концесію”, які були розроблені Мінекономіки разом з експертами Світового банку, враховуючи найкращий світовий досвід та міжнародні стандарти. Це все дало стимул для підготовки за підтримки ІFC нових проектів ДПП, зокрема у сфері портової інфраструктури й автомобільних доріг.

Крім того, для подальшого розвитку ДПП для усіх сфер діяльності та створення умов для зростання обсягу залучених інвестицій Мінекономіки розробило законопроект щодо запровадження довгострокових зобов'язань в рамках здійснення державно-приватного партнерства. Реалізація законопроекту створить умови для розвитку нових соціально-важливих проектів ДПП. Законопроект дозволить забезпечити повноцінне функціонування механізму державно-приватного партнерства для усіх сфер діяльності та створити умови для зростання обсягу залучених інвестицій. Наразі в Україні існує прогресивний механізм співробітництва між державою та бізнесом – державно-приватне партнерство (ДПП). Основна відмінність цього механізму від будь-яких інших – це довгостроковість, адже договір у рамках ДПП укладається терміном від 5 до 50 років. Такі договори передбачають виконання певних фінансових зобов'язань протягом всього строку дії договору. Для проектів у соціальних сферах та сфері автомобільних доріг ці зобов'язання можуть бути критичними. Водночас держава позбавлена можливості брати довгострокові зобов'язання, оскільки діє принцип трирічного бюджетного планування.

Схвалений законопроект має гарантувати інвесторам виконання державою своїх довгострокових зобов'язань в рамках державно-приватного партнерства. Так, інвестовані кошти дозволять модернізувати існуючу та створити нову інфраструктуру України у соціальній, транспортній, енергетичній, житлово-комунальній сферах для надання якісних послуг громадянам. Крім того, проект врегулює спрямування коштів Державного дорожнього фонду на здійснення плати за експлуатаційну готовність автомобільних доріг загального користування державного значення, побудованих на умовах ДПП [22].

Так, нова редакція Порядку відповідає Законам України «Про концесію» і «Про державно-приватне партнерство» передбачає:

- впровадження двоетапної процедури підготовки пропозиції;

- оновлення форми техніко-економічного обґрунтування, концептуальної записки та висновку;

- чітко визначені органи, які залучаються до аналізу ефективності в залежності від права власності на об'єкт (для державної власності – Мінфін, Мінекоенерго, АМКУ, Фонд державного майна);

- розширення кола ініціаторів підготовки пропозиції (додано НАН, національні галузеві академії наук, державні, комунальні підприємства, установи, організації, господарські товариства, 100% статутного капіталу яких належить державі);

- спрощення процедури підготовки пропозиції для потенційних приватних партнерів;

- урегулювання процедури здійснення аналізу ефективності на підставі пропозиції орендаря держмайна [21].

Чинне законодавство також надає приватному партнеру додаткові можливості для захисту своїх інвестицій, зокрема право на арбітражний розгляд спору. Якщо десятьма відсотками статутного капіталу зареєстрованого в Україні приватного партнера володіє підприємство з іноземними інвестиціями, кредитор має можливість впливати на зміну концесіонера.

Державно-приватне партнерство для Уряду України є визнаним методом залучення коштів для реалізації проектів без власних капітальних вкладень. Як правило, держава залучає до ДПП приватних партнерів з метою реалізації окремих частин проекту, а також інвестування в його розвиток. Якщо порівнювати традиційні методи державних закупівель і ДПП, то можна сказати, що ДПП значно зменшує фіскальне навантаження на державу, спираючись на конкуренцію для створення високоякісного продукту. Державно – приватне партнерство відкриває можливість увійти приватного партнера у ті сектори, в яких домінуючу роль відіграє держава, і дана можливість надається у тому випадку, коли присутній спільний інтерес. Але незважаючи на переваги ДПП, не всі проекти досягають гарної якості із співвідношенням її до ціни. На це впливає безліч факторів, а саме: нормативно – правова база, можливість аналізувати і контролювати процес реалізації, договори між партнерами. При недосконалій нормативно – правовій базі, щодо діяльності ДПП, приватні партнери неохоче і неактивно беруть участь у тендерах. Розвиток ДПП в Україні є не чи іншим, як спосіб залучення інвестицій в будь-які галузі економіки.

Процеси погодження проектів за законом про державно-приватне партнерство та за законом про концесію схожі, однак останній був ухвалений недавно і має більш деталізовану процедуру. В Україні відбувається обмеження щодо пріоритетності проектів. Урядом нещодавно були затверджені певний перелік пріоритетних проектів. Але в даному переліку немає чіткого пояснення, як саме будуть встановлюватись пріоритети і за якими критеріями. Уряду необхідно чітко визначити критерії, які будуть впливати на пріоритетність проектів ДПП. Ті кроки, що зараз робить Уряд край важливі, адже розробка будь-якого проекту ДПП і його ініціація тягне за собою великі ризики, які держава на себе не бере.

Процес успішної реалізації проекту є досить складним та довготривалим. У середньому термін підготовки до укладення договору, за встановленими в законодавстві нормами, становить 9–18 міс та має такі етапи:



- 1) подання техніко-економічного обґрунтування до місцевих органів;
- 2) аналіз ефективності імплементації проекту ДПП;
- 3) прийняття рішення про реалізацію проекту ДПП;
- 4) затвердження конкурсною комісією документації (проекту договору), проведення конкурсу та визначення його переможця;
- 5) укладення договору.

Концесія допускається щодо будь-яких активів, які не заборонено передавати в концесію.

Важливою особливістю чинного законодавства є те, що ініціатива щодо здійснення державно-приватного партнерства може виходити від потенційного приватного партнера, а не тільки від держави.

За даними центральних та місцевих органів виконавчої влади в Україні станом на 01.01.2021 на умовах державно-приватного партнерства укладено 192 договори, з яких реалізується 39 договорів (29 – концесійних договорів, 6 – договорів про спільну діяльність, 4 – інші договори), 153 договорів не реалізується (118 – не виконується, 35 – розірвані/закінчився термін дії). Детальніше розподіл по областях зображено на рисунку 1. Важливою характеристикою розвитку ДПП в Україні є завершеність їх проектів. Не всі укладені угоди (проекти) ДПП розпочинаються та не всі завершуються.

З моменту прийняття Закону України про державно-приватне партнерство і по теперішній час перелік сфер ДПП значно розширився. Це свідчить з одного боку про пошук нових ресурсів та шляхів вирішення проблем розвитку цих сфер на основі партнерства з сектором бізнесу, а з іншого боку це говорить про те, що держава неспроможна вирішити проблеми, які стоять перед даними сферами.

Також ДПП працює у сферах медицини (переважно діагностичні або вузькопрофільні центри) та охорони здоров'я і успішно розвивається у Кіровоградській, Сумській, Одеській, Львівській, Київській, Закарпатській областях та м. Київ. Сфера охорони здоров'я визначена законом для застосування всіх

форм ДПП. Але найбільше угод очікується у сферах повітряного та залізничного транспорту, автотранспорту та морських портів. На підписання даних угод перш за все впливатиме динаміка пандемій та процес вакцинації. Згідно з програмою стимулювання інвестицій Україною була запропонована підтримка великих приватних проектів іноземних та вітчизняних інвесторів. Підтримка буде надаватися у формах податкових і земельних пільг. На таку підтримку можуть розраховувати нові інвестиційні проекти в певній інфраструктурі на суму 20 млн євро або більше, але за умови 5-річного горизонту реалізації.

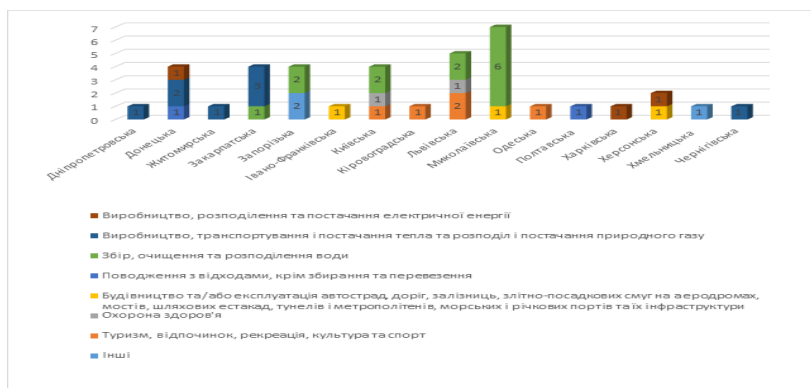


Рис. 1. Договори, укладені на умовах ДПП, які реалізуються станом на 01.01.2021 [23]

Стимуючими для впровадження та розвитку приватно-державного партнерства є певні фактори, а саме:

- перестороги інвесторів, пов'язані з корупційними ризиками, недосконалим законодавством України, відсутністю гарантії відповідності та виконання договорів;

- обмежений фінансовий потенціал держави, неможливість тривалого інвестування державних коштів, особливо під час епідемії COVID-19;

- відсутність можливості ЗОЗ надавати медичну допомогу за тарифами на рівні ринкових;

- ціновий демпінг на ринку послуг сервісу техніки з боку

підрядників, які не є виробниками. Відсутність сертифікатів виробника, недостатня кваліфікація інженерів компаній запрошених для обслуговування техніки.

Але перш за все варто більше уваги приділити медичній сфері. Для того, щоб медицина була в тренді ДПП, необхідно розвиватися та залучати інвестиції. Можливості держави є значно обмеженими, особливо за часів епідемії COVID-19. Ця ситуація для нас є викликом, а від так – можливістю, яку ми маємо використати.

Хоча Україна не є найяскравішим прикладом успішної реалізації проектів державно-приватного партнерства, однак широкий спектр активів, які держава планує передати в державно-приватне партнерство, зокрема в концесію, у поєднанні з удосконаленням законодавчим регулюванням та привабливою потенційною маржинальністю ринку сприяють зростанню зацікавленості приватних інвесторів щодо реалізації проектів з державою. Задля активізації партнерських відносин між державою та приватним бізнесом щодо фінансування соціальної сфери в Україні ще необхідно:

- стабілізувати національне законодавство та забезпечити його прозорість;
- удосконалити та оптимізувати регуляторні процедури у процесі укладання договорів ДПП;
- законодавчо закріпити у рамках ДПП права користування об'єктами державної власності за приватним партнером та його відповідальність за управління ними;
- знизити рівень корумпованості учасників ДПП;
- розробити і впроваджувати дієві програми підвищення кваліфікації держслужбовців з питань реалізації проектів ДПП на основі кращих світових практик.

#### **1.4. Теоретичні аспекти функціонування біржової діяльності на ринку України**

В сучасних умовах великого значення набуває становлення та розвиток організованої форми біржового ринку. Створення цього ринку розглядається, як гарантія позитивної

роботи біржового ринку, підвищенням його інвестиційної привабливості. Формування біржової діяльності на ринку в Україні є доволі складною.

Водночас, світова практика доводить, що ефективне функціонування економіки країни можливе лише за наявності високорозвиненого біржового ринку, який у своєму класичному прояві є основним елементом інфраструктури міжнародних товарно-сировинних ринків [27, с. 2–5].

Український дослідник біржового товарного ринку М. Солодкий вважав, що «...Необхідність біржової діяльності пояснюється економічним призначенням товарних бірж, ефективність роботи яких спрямована на забезпечення прозорого ціноутворення, страхування цінкових ризиків, трансферт товарно-грошових потоків, стабілізацію як товарних ринків, так і економічної системи в цілому...» [45, с. 23–25].

Перші біржі виникли ще в 16 столітті і відповідно до 21 століття змінилися [41, с. 51–55]. Питання пов'язані з діяльністю бірж та їх розвитку розглядали такі зарубіжні та вітчизняні науковці, як: Н. Калдор [52, Р. 24–29], Дж. М. Кейнс [31, с. 180], А. Маршалл [33, с. 250], Дж. Р. Хікс [51, Р. 23–56], Воскобійник Ю. [25], В. Гниляк [27, с. 2–5], О. Лактіонов [32], О. Маслак [34, с. 124–128], А. Розгон [39], Є. Шаповалов [47].

Вчений-економіст О. Дегтярєва у своїх працях зазначає, що «...сучасна біржова діяльність є результатом довготривалої еволюції різних форм оптової торгівлі, яка трансформувалась від спотової до строкової торгівлі та одночасно є одним з видів організованої форми торгівлі, тобто представляє собою ринок, який функціонує по встановлених правилах, регламентованих у нормативних актах...» [29, с. 13].

Становлення біржової діяльності почалося коли в Стародавній Греції (II ст. до н. е.) започаткували використання квитки, які давали право у майбутньому купувати оливкове масло, а це в свою чергу сприяло запобіганню його дефіциту протягом урожайного року [36, с. 5].

В країнах Європи, так і Азії почався наступний етап розвитку бірж а конкретно – товарних бірж. Так, у Марселі в 1553 р. була відкрита перша товарна біржа. Також, у 6 ст. у

практику біржових торгів були введені контракти на майбутню доставку цибулин тюльпанів.

Наступний етап був започаткований у 1608 р. на Амстердамській товарній біржі а саме торгівля біржовими контрактами на умовах спот.

Особливою рисою вищенаведених етапів є започаткування біржової діяльності. Також, всі процеси відбувались виключно на реальному ринку у різних частинах світу і передбачали торгівлю, в основному, угодами на реальний товар.

Наступні етапи розвитку бірж мали наметі заміну біржових угод на реальний товар строковими контрактами, виконання яких було пов'язане з функціями спекуляції та страхуванням цінових ризиків, а також можливістю повної відсутності фізичної поставки продукції.

На наступному етапі відбулося створення Чиказької товарної біржі у XIX ст. і на біржах США почалася строкова торгівля зерном і бавовною між США та Європою [29, с. 13–15].

Із ростом обсягів міжнародного товарообігу та формуванням світових товарних ринків біржова торгівля тільки реальним товаром уже не задовольняла вимоги розвитку ринкових відносин. У цих умовах учасники біржових операцій прагнули одержати, з одного боку, авансування під власне виробництво, з іншого – були впевненими в середньому прибутку на капітал, що витрачається на виробництво продукції. Все це обумовило можливість та необхідність використання в торгівлі наявним товаром, крім угод на умовах «спот», ще й угоди з відстроченою поставкою, тобто «форвард» (forward), це означає, що забезпечується поставка товару певної якості у зазначений термін (на більш тривалий період) за цінами на момент укладання угоди, які, як правило, гарантують товаровиробникам певний рівень прибутку [45, с. 188–195].

В 1851 р. був укладений перший форвардний контракт на поставку кукурудзи в червні за ціною нижчою, ніж на спотовому ринку на момент укладення угоди [45, с. 188–195]. Але, при різких коливаннях цін на період дії угоди, виникали порушення як з одного, так і з другого боку. Для розв'язання даної проблеми стали застосовувати відомі нині ф'ючерсні

угоди. Тому, біржова діяльність на наступному етапі свого становлення переходить до вищої стадії свого розвитку, коли біржовим товаром стає ф'ючерсний контракт. Він був розроблений у 1865 р. на Чиказькій біржі. Це був стандартний типовий контракт на поставку зерна в майбутньому, який назвали «ф'ючерсний».

Такий контакт, не передбачає зобов'язань сторін про поставку або прийом реального товару, а тільки купівлю-продаж прав на цей товар. Наслідком цієї угоди є можливість отримання розбіжності між ціною контракту у день його укладання та ціною у день виконання. Створення таких угод супроводжується страхуванням цінового ризику, який називається – хеджування і який був запроваджений у 1920 р. на біржах США [45, с. 195–199].

Продовженням процесу хеджування в еволюції біржової діяльності став шостий етап – впровадження опціонної торгівлі у 1982–1984 рр. на Чиказькій товарній біржі на сою та кукурудзу. Ці інструменти передбачають торгівлю не реальним товаром чи ф'ючерсним контрактом на його поставку, а тільки правом на володіння ним за певну премію. Сьомий та восьмий етап еволюційного розвитку біржової діяльності на міжнародному ринку характеризує її сучасний стан.

Повномасштабний розвиток фінансового ринку починаючи з 70-х років минулого століття мав суттєвий вплив і на подальший розвиток біржової діяльності на ринку сільськогосподарської продукції. Саме з цього часу домінуюче положення товарних бірж було потіснене їх фондовими та валютними формами, що сталося внаслідок постійного зростання інвестиційних та спекулятивних операцій на біржовому ринку. Такі процеси викликали потребу забезпечення інтересів учасників біржових торгів через розробку і впровадження нових інструментів, які досить часто мали виключно фінансовий характер.

Так виникла і набула розвитку фінансова інженерія, яка з часом охопила і ринок товарних інструментів, у тому числі ринок сільськогосподарської продукції, де широкого застосування набули такі інноваційні види біржових

інструментів, як товарні індекси на сільськогосподарську продукцію, які ґрунтуються на визначені змін цін на певні групи товарів, наприклад зернові, та ф'ючерси на погоду, і носять переважно спекулятивний характер.

Не менш важливої уваги на організованому біржовому ринку, заслуговує розгляд масштабної електронізації біржової діяльності, а також поширення процесів консолідації товарних та фінансових бірж. Завдяки досягненням науково-технічного процесу більшість товарних бірж нині можуть проводити свою торгівлю через застосування електронних біржових платформ, що підвищує ліквідність торгівлі, а також конкуренцію та боротьбу за учасників біржової торгівлі серед бірж.

Отже, сучасна біржова діяльність, як зазначає М. Солодкий, «...є однією з головних форм оптової торгівлі, про що також свідчать обсяги біржових доручень і номенклатура біржових товарів у світі. Нині близько 30% усього світового товарообігу припадає на біржові операції, що у вартісному вираженні становить близько 3,5–4 трлн дол. США» [45, с. 18–30].

В Україні біржова діяльність протягом всього періоду існування не набула відповідного рівня розвитку. У 1796 р. товарної біржі з'явилися у м. Одеса. З часом їх кількість зросла до 11. Привабливість для країн Західної Європи, товарних бірж, що працювали у дореволюційний період, пояснюється тим, що вони були незалежними організаціями і місцева влада не втручалася у біржову діяльність [45].

Вдала діяльність та швидкий розвиток були зумовлені тим, що товарні біржі функціонували, у великих містах, де були досить розвинені всі форми внутрішньої торгівлі, і які, водночас, були центрами певних регіонів.

На початку 1905 р., в Україні були закриті всі біржі, однак «чорна» біржа існувала до жовтня 1917 р. [45, с. 31–42].

Відродження біржової торгівлі розпочалося на другому етапі становлення біржової діяльності в нашій країні у 1921 р. у період нової економічної політики. І вже у 1925 р. всі 11 товарних бірж, що діяли в Україні до 1917 р., відновили свою роботу [45, с. 44–45]. Передумовою такого процесу стала внутрішня економічна політика, що сприяла певному

пожвавленню капіталу та підприємництва. У період НЕПу створено 17 товарних бірж. Виділялися спеціалізовані й універсальні товарні біржі. Розширювалася номенклатура реалізованих товарів: включалася електротехнічна, хімічна, машинобудівна продукція [26, с. 22–23].

Для модерновості світової біржової торгівлі наявні такі спрямування:

- 1) збільшення об'ємів біржової діяльності, це визначається зростанням кількості укладених домовленостей;
- 2) тенденційне зменшення асортименту, це розраховується кількістю операцій із реальним товаром;
- 3) зростання мірою накопичення біржової торгівлі в країнах;
- 4) розташування товарних бірж у частинах накопичення споживання товарів–операції, пов'язані з купівлею-продажем ф'ючерсних і опційних контрактів [40, с. 205].

В Україні у кожній товарній біржі є своя класифікація товарів. Товари, які продаються на вітчизняних товарних біржах, характеризуються такими властивостями [24, с. 167]

- 1) за практичним призначенням: товари виробничого та споживацького тяжіння;
- 2) за об'єктивною спеціалізацією: товари виробничого тяжіння (сировина, матеріали, машини і обладнання), споживчі товари (продовольчі, непродовольчі товари, медикаменти);
- 3) за виробничими складовими: сировина, матеріали, продовольчі товари;
- 4) за групами;
- 5) за найменуваннями, наприклад м'ясо (яловичина, свинина тощо);
- 6) за гатунками або іншими якісними пара метрами товару.

Розвиток біржових торгів в нашій країні почався в 90-х роках 20 століття. Протягом незалежності кількість бірж постійно збільшувалася, так у 1995–2000 р. кількість зареєстрованих бірж зросла на 262: з 77 у 1995 р. до 339 у 2000 р. Також, впродовж 2000–2019 рр., їх кількість також збільшилася від 339 до 586. Але, вже у 2020 р. порівняно з 2019 р., кількість зареєстрованих бірж зменшилася на 31, через



поширення пандемії, проте кількість бірж залишається досить високою. Станом на 1.01.2020 р., в країні офіційно налічувалося 555 бірж, зокрема 391 товарно-сировинна, 104 універсальна, 24 агропромислових та 36 інших (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Кількість бірж в Україні в 1995-2020 рр.

Роки (станом на 1.01)	Всього заре- єстровано	Універсальні	Товарні та товарно- сировинні	Агропро- мислові	Інші
1995	77	23	24	8	22
1996	74	19	25	9	21
1997	167	46	54	23	44
1998	199	46	75	25	53
1999	273	62	111	29	71
2000	339	88	146	28	77
2001	359	97	157	31	74
2002	402	113	176	32	81
2003	432	118	201	31	82
2004	464	119	227	34	84
2005	465	113	229	38	81
2006	425	110	221	39	76
2007	461	118	231	42	68
2008	463	120	238	37	64
2009	458	117	242	32	56
2010	439	115	244	30	50
2011	448	114	258	29	47
2012	461	114	272	30	45
2013	482	118	293	30	41
2014	484	103	318	26	37
2015	510	106	341	25	38
2016	537	106	368	25	38
2017	562	107	391	25	39
2018	574	108	400	24	42
2019	586	107	415	23	41
2020	555	104	391	24	36

Джерело: складено на основі [30]

У структурному розрізі станом на 1.01.2020 р. 70% займають товарні та товарно-сировинні біржі; 19% це

універсальні біржі, 4% агропромислові і 6% всі інші. За даними Державної служби статистики України, «...у 2018 р. на біржах працювало 472 особи. Статутний капітал бірж становив 181,8 млн грн. Порівняно з 2017 р. кількість проведених торгів на біржах зросла у два рази і становила 17,1 тис торгів. Середній обсяг одного торгу на біржах України становив 1,5 млн грн проти 3,4 млн грн. у 2017 р...» [30].

«...Найбільший обсяг угод (51,1% від загальної вартості укладених угод) було укладено на агропромислових біржах, 26,8% – на універсальних і 22% – на товарно-сировинних та товарних біржах. Коефіцієнт ліквідності укладених угод (співвідношення обсягів укладених угод до обсягів пропозицій) у 2014 р. на біржах країни становив 96,5%. Найліквіднішими були торги, проведені на біржах нерухомості (100%), універсальних біржах (97,8%), агропромислових (97,4%) та товарно-сировинних й товарних біржах (93,1%)...» [30].

«...Біржова торгівля продукцією і товарами впродовж 2019 р. представлена переважно спотовим ринком (укладання угод на реальний товар із негайною поставкою). На умовах споту було укладено 65% усіх біржових угод. У структурі спотових угод переважну більшість становили угоди з продажу культур зернових, бобових та насіння олійних культур (37,3%), тварин живих та продукції тваринництва (12%), лісоматеріалів (8,1%) та палива (6,2%). Форвардні контракти (угоди на реальний товар із відстроченою поставкою) становили 35% від усіх біржових угод. Найбільшу частку становили угоди на продукцію культур зернових, бобових та насіння олійних культур (63,3%) та угоди на продаж інших продовольчих товарів (11,8%). Порівняно з 2018 р. обсяги укладених угод із продовольчих товарів зросли у сім разів, операції з нерухомим майном – у чотири рази, тоді як обсяги укладених угод із палива зменшилися в 11 разів...» [30].

«...Біржова діяльність здійснювалася в усіх регіонах України. Найбільша частка біржових угод (90,8%) припадала на біржі, що діють у чотирьох регіонах України: м. Київ (52,6%), Полтавській (25,1%), Рівненській (6,6%) та Дніпропетровській (6,5%) областях...» [30].

За даними Державної служби статистики, до числа найбільших бірж в Україні належать «...Аграрна біржа, Українська універсальна біржа, товарні біржі «Капітал-контракт», «Перспектива-комодіті» та «Київська агропромислова біржа»...» [30] (табл. 1.3).

Таблиця 1.3  
Результати діяльності найбільших бірж України в 2019 р.

Біржі	Об'єми укладених угод		Кількість укладених угод	Середня кількість укладених угод, тис грн.
	млн грн.	у% до підсумку		
Разом	25680,4	100	60733	422,8
з них: Аграрна біржа	11769,5	45,8	3606	3263,9
Українська універсальна біржа	6441,1	25,1	3865	1666,5
Товарна біржа «Капітал-контракт»	1404,0	5,5	25	56160,0
Товарна біржа «Перспектива - комодіті»	1402,1	5,5	5550	252,6
Товарна біржа «Київська агропромислова біржа»	779,2	3,0	14040	55,5

Джерело: складено на основі [30]

Протягом 2017-2019 рр., в країні зауважується тенденція з перебільшенням ринку позабіржового. Відповідно по обсягам виробництва Україна посідає певне місце за окремими біржовими групами, зокрема ринку зерна, цукру, насіння олійних культур.

Таким чином, економічна сутність поняття біржової діяльності нині поєднує в собі риси, які як об'єднують, так і відрізняють її від інших форм посередницьких починань. Процвітання біржової торгівлі підконтрольні дії факторів загального характеру, при якому переважає негативний напрям і створюють певні проблемні аспекти у створенні бірж, зокрема це стосується нормативної та правової бази, немає належного біржового конкурентного оточення тощо. Теперішній стан вітчизняної біржової торгівлі вказує про потребу її структуризованої перебудови, безмежного технічного

модернізаціювання, використання модернових біржових технологій.

Біржа є тягачем економічних процесів у будь-якій країні, саме тому важливо окреслити особливі характеристики біржових торгів, які виокремлюють її з-поміж інших видів реалізації.

В табл. 1.4 наведені основні ознаки, що характерні рисам біржової торгівлі.

Таблиця 1.4

Ознаки характерних рис біржової торгівлі

Ознака	Характерні риси
Риси біржової торгівлі	не займається торгівельною діяльністю; відкритість торгів; публічність торгів
Риси підвидів організованого ринку	правила торгівлі; структура, що керує роботою ринку; групування певної кількості продавців та покупців.
Особливості організації	до певного місця та часу; спеціальні правила торгівлі саме в конкретній біржі; торги здійснюється за допомогою біржових посередників
Ринкові особливості	концентрація групування попиту і пропозиції товарів, що продаються на біржі
Особливості товарної біржі	торгівля здійснюється на основі опису якості товару; групи, що продаються, є стандартизованими, однорідними та взаємозамінними
Особливості успішного Інтернет-трейдингу	«...доступ клієнта та брокера до необхідної біржової інформації з урахуванням графіку проведення біржових торгів; практично відсутній ризик для торговців...» [6]
Риси ф'ючерсної біржової торгівлі	ідентифікація споживчої вартості біржового товару; деякий зв'язок із ринком реального товару переважно через хеджування; обмін товарами практично відсутній, а зобов'язання сторін за угодою припиняються шляхом укладення зворотної угоди

Джерело: складено автором на основі [28, с. 220].

Відомо, що відповідно типу поведінки члени торгівельного руху поділяються на трейдерів та інвесторів. «...Трейдер як суб'єкт біржової торгівлі здійснює торгівлі

операції з метою отримання прибутку в короткостроковій перспективі, плацдармом для таких операцій, як правило, виступає фондовий ринок. Він отримує дохід або збиток, граючи на цінових коливаннях. Ціни на цінні папери волатильні, тобто постійно змінюються у часі, що дає можливість трейдеру заробити, але вимагає від нього постійного моніторингу та присутності на ринку. Коли трейдер накопичує достатню кількість вільних коштів, він сам може стати інвестором. Інвестора цікавить стабільний надійний прибуток у довгостроковій перспективі, навіть якщо норма прибутку не максимально висока...» [Нейман Э.Л. Трейдер-Инвестор. К.: ВИРА-Р, 2003. 640 с; 49].

В реаліях сьогодення є проблема класифікації стратегій та дослідження методів результативного управління політиками трейдера та інвестора, оскільки в наукових джерелах немає ґрунтовних розробок щодо окресленої теми а думки дослідників різняться. Наприклад, Т.О. Погорелова «...виділяє такі основні стратегії інвестування на фондовому ринку: стратегія «купив і тримай», активний трейдинг, консервативна стратегія і змішана стратегія...» [38, с. 15-18].

Якщо розглядати біржовий ринок України, то, на думку В. С. Ясенєцького, «...проблеми його функціонування зумовлюються незначним періодом його розвитку, неврегульованістю нормативно-правових засад, нечіткістю організаційно-правового статусу бірж, значним ступенем адміністративного регулювання цін, низьким рівнем технологізації біржових операцій...» [49, с. 333–337].

Сьогодні когорта науковців направляє свої розвідки на виокремлення комплексного оцінювання певних проблем розвитку біржового ринку України та виявлення шляхів їх подолання.

Використовуючи результати вітчизняних науковців, виділимо основні проблеми біржового ринку України, табл. 1.5.

Не дивлячись на доволі об'ємний масив проблем стосовно біржового ринку, є можливість їх подолати. Рішення початкових причин призведе до зниження, а в майбутньому і до зникнення цих проблем.

Таблиця 1.5

## Основні проблеми біржового ринку

Проблема	Характеристика
1	2
Недосконала законодавча база	«...Основними нормативно-правовими актами, що регулюють біржову діяльність в Україні, є закони України «Про товарну біржу» та «Про цінні папери та фондовий ринок». На жаль, їхня фрагментарність та неузгодженість з іншими законодавчими документами, що регулюють господарську діяльність вітчизняних економічних суб'єктів, заважає зближуватися українським біржам до міжнародної біржової спільноти...»
Низький рівень організованості і ринку	Незважаючи на рекордну кількість офіційно створених підприємницьких організацій під назвою «біржа» (555 бірж станом на 2019 р., в Україні біржовий ринок є штучно створеним і не виконує «...притаманні йому функції. Біржі переважно працюють у своєму ізольованому бізнес-середовищі або створюються для забезпечення бізнес-інтересів певної групи людей. Основний обсяг операцій, пов'язаний із біржовими товарами, здійснюється на позабіржовому ринку, а угоди, що укладаються на біржах, по своїй суті здебільшого не є біржовими. Слід також зауважити на тому, що ринку притаманні непрозорість механізму ціноутворення та інформаційна закритість...»
Низький рівень ліквідності	«...Незначний обсяг операцій на біржовому ринку обумовлює низьку ліквідність організованого ринку, що, своєю чергою, стримує його розвиток внаслідок неможливості нормальної роботи інвесторів з управління інвестиційними портфелями. Мається на увазі відсутність можливості здійснювати операції з активами за ринковими цінами внаслідок відсутності або недостатніх обсягів попиту та пропозиції на них. Одним із наслідків є висока волатильність ринку...»
Незначна кількість біржових інструментів	«...За всієї різноманітності фінансових інструментів, у тому числі і похідних, в Україні присутній лише обмежений їх асортимент з обмеженим набором характеристик дохідності, ризиковості, захищеності тощо...»

продовження табл. 1.5

1	2
Низький рівень довіри	«...Діючі товарні біржі не забезпечують учасникам торгів гарантування виконання зобов'язань за біржовими договорами, що послаблює заінтересованість учасників ринку в біржовій торгівлі і, як наслідок, призводить до незначних обсягів біржової торгівлі. З іншого боку, підприємства не розглядають фондовий ринок як доступне джерело дешевих фінансових ресурсів. Ціни на акції підприємств не є індикатором їх успішності та перспектив розвитку. Як наслідок – значна недооцінка більшості біржових активів, низький рівень капіталізації фондового ринку. Ринку також притаманний і дефіцит фінансових ресурсів, що супроводжується несприятливим інвестиційним кліматом у країні та обумовлюється низьким міжнародним іміджем вітчизняних бізнес-структур...»
Недосконалість податкового стимулювання	«...Відсутність пільг для інвесторів, подвійне оподаткування дивідендів, оподаткування інвестиційних доходів, плата за реєстрацію цінних паперів, ліцензійні платежі тощо...»
Брак кваліфікованих спеціалістів та відсутність в Україні до певного часу отримати профільну освіту	«...Тільки в останні роки в українських вишах почали відкриватися програми підготовки фахівців із біржової діяльності та торгівлі. Слід зазначити, що до цього часу бажаючі могли отримати коштовну освіту за кордоном або пройти курси тренінгів, що давали тільки поверхневе уявлення про особливості біржових процесів. Часто установи, що надають такі послуги, працюють за принципом фінансових пірамід...»
Низький рівень захисту прав акціонерів та інвесторів	«...Захист прав акціонерів в Україні є формальністю, ніж реально працюючим механізмом. Характерною є відсутність впливу на роботу акціонерних компаній, немає гарантій із боку держави щодо захисту прав, небажання компаній виплачувати дивіденди, обмеженість доступу фізичних осіб до фондового ринку...»

продовження табл. 1.5

1	2
Низький рівень біржової етики та бізнес-культури	«...Світова біржова торгівля характеризується високим рівнем регламентації діяльності, має певні правила субординації та навіть свою специфічну мову. Міжнародні біржі здійснюють свою діяльність за принципами публічності та відкритості, презентують свої результати у вільному доступі для широкого загалу. Проте українські підприємства взагалі та суб'єкти біржових установ зокрема відрізняються низьким рівнем дотримання правил та етичних норм ведення бізнесу, є досить закритими та віддають перевагу кулуарному способу здійснення господарської діяльності...»
Технологічна відсталість	Вітчизняні біржі використовують застарілі технології та примітивні електронні засоби торгів. Нагальним «...питанням сьогодні є інтеграція біржових електронних платформ у систему державних закупівель ProZorro (Прозоро), з яким пов'язано багато прихованих труднощів (наприклад, акредитація біржі, узгодження роботи платформ, написаних різними мовами програмування тощо)...»

Джерело: [48, с. 96–100; 37, с. 134–140]

Ці проблеми, в першу чергу, пов'язані з тим, що українські біржі намагаються скопіювати той довгий та тернистий шлях, що пройшли свого часу майже всі закордонні біржі, але намагаються це зробити за більш стислий період часу. Прискорені темпи та деяка специфічна особливість національної економіки призводять до виявлення проблем у процесі адаптації закордонного досвіду до сучасних українських реалій.

Отже, узагальнення отриманих результатів дослідження на теоретичному рівні показало, що в сьогоденних умовах все більшої вагомості набуває становлення біржової діяльності як організованої форми фондового ринку. У ході порівняльного дослідження еволюційного розвитку світової та вітчизняної біржової діяльності було встановлено, що для України характерним є низький рівень біржової діяльності, що вимагає



розробки нових, альтернативних шляхів удосконалення на найближчу перспективу.

В результаті синтезу та узагальнення поглядів зарубіжних та вітчизняних дослідників біржової діяльності виокремлено поняття біржової діяльності як специфічної форми поєднання комерційної та некомерційної господарської діяльності.

Аналіз та пошук методів ефективного управління стратегіями трейдера та інвестора надали можливість встановити функціональний розподіл на такі основні стратегії інвестування на фондовому ринку як: маневр «набув і май», діяльний трейдинг, ортодоксальний маневр і змішаний маневр.

## **2. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ**

### **2.1. Підвищення доходів місцевих бюджетів в контексті інноваційного розвитку України**

Центральним інститутом місцевих фінансів є місцеві бюджети, адже за рахунок їх коштів здійснюється переважна частина державних видатків на житлово-комунальне господарство, охорону здоров'я, освіту, спорт, культуру, мистецтво, засоби масової інформації, соціальний захист та соціальне забезпечення населення, транспорт тощо.

Майже 75% усіх коштів місцевих бюджетів спрямовується саме на вирішення соціальних цілей та завдань. На місцеві бюджети достатньо відчутно лягає тягар соціальних видатків, що спрямовані на вирішення соціальних конфліктів та проблем, які виникають внаслідок розшарування населення, підвищення рівня безробіття в країні, необхідності захисту найбільш вразливих верств населення тощо.

Близько 25% коштів загалом по місцевих бюджетах України використовується на розвиток адміністративно-територіальних одиниць та спрямовується на забезпечення ефективного функціонування промисловості, сільського господарства, транспорту, дорожнього, житлового та комунального господарства. Стабільно зростають видатки місцевих бюджетів на утримання земельних ресурсів, водне, лісове та риболовецьке господарство, мисливство, благоустрій міст, сприяння науково-технічному прогресу.

За рахунок бюджетних коштів місцевого рівня забезпечується розвиток стратегічно пріоритетних регіонів, здійснюється інноваційний розвиток економіки країни, фінансується капітальне будівництво.

А тому проблеми наповнення місцевих бюджетів постійно знаходяться в центрі уваги багатьох вітчизняних науковців, зокрема О. Барановського, В. Беседіна, О. Василика, З. Варналія, В. Геєця, Т. Єфименко, М. Карліна, М. Козоріз, В. Копилова,

Л. Лазебника, В. Опаріна, Л. Тарангул, С. Писаренко, Ф. Ярошенка, І. Чугунова та інших. Незважаючи на широке коло робіт, присвячених даній тематиці, питання нарощування обсягу фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування для забезпечення інноваційного розвитку регіонів та країни в цілому залишаються актуальними та потребують подальшого дослідження.

Поглиблення інтеграції України в європейський простір передбачає реформування системи державних фінансів у відповідності з принципами регіональної політики Європейського Союзу. Саме тому цікавим є дослідження досвіду формування місцевих бюджетів країн Європи, США для застосування його при визначенні напрямків збільшення доходної частини регіональних бюджетів нашої країни.

У розвинених країнах світу система державних фінансів об'єднує такі ланки фінансових відносин:

- центральний та місцеві бюджети;
- державний кредит і кредити місцевих органів влади, а у федеративних державах – і кредити членів федерації;
- спеціальні позабюджетні фонди;
- фінанси державних та муніципальних корпорацій.

Структура головної складової системи державних фінансів – бюджетної системи – залежить від державного устрою. Вважається, що в унітарних державах бюджетна система включає дві ланки: центральний бюджет і численні місцеві бюджети (бюджети міст, округів, сільських округів і т.д.).

У федеративних державах бюджетна система складається з трьох ланок: центрального (або федерального) бюджету; бюджетів членів федерації (штатів у США, провінцій в Канаді, земель в Німеччині, кантонів – у Швейцарії тощо); бюджетів місцевого самоврядування [53, с. 23].

У більшості країн з ринковою економікою основну частину доходів центрального бюджету забезпечують податкові надходження - їх частка становить близько 9/10 загального обсягу доходів. Структура витрат центрального бюджету в країнах з ринковою економікою залежить від багатьох факторів

(особливостей соціально-економічної політики, рівня економічного розвитку, геополітичної ваги тощо).

З центрального бюджету, як правило, фінансуються державне управління та міжнародна діяльність, національна оборона, соціальний захист та соціальна безпека, регулювання економічного розвитку, субсидії та кредити країнам, що розвиваються та ін.

Важливе місце в структурі витрат центрального бюджету займають асигнування на національну оборону – в США вони становлять в середньому 18-20% сукупних витрат, в країнах Західної Європи - 10–13%. Важливою особливістю витратних частин центральних бюджетів розвинених країн є наявність витрат на допомогу іншим. Наприклад, на допомогу в розвитку найбідніших країн Швеція, Норвегія, Люксембург виділяють щороку 1% від національного доходу.

Наступною за своїм значенням ланкою системи державних фінансів є місцеві фінанси. У сучасних умовах існує загальносвітова тенденція до підвищення ролі і впливу місцевих органів влади: зростають масштаби місцевого господарства, зростає їх залежність від великого капіталу, розширюються і ускладнюються функції місцевої влади. Все це веде до підвищення ролі і значення місцевих фінансів у фінансовій системі країни.

Структура місцевих бюджетів визначається державним устроєм та адміністративно-територіальним поділом країни. Наприклад, в США їх склад зараховують бюджети штатів, графств, муніципалітетів; в ФРН – бюджети земель і громад; в Польщі - бюджети воєводств, повітів. Як правило, за кожним з цих рівнів місцевих бюджетів закріплені власний перелік витратних повноважень і власні джерела доходів. Однак, в цілому на частку місцевих бюджетів у федеративних країнах припадає 40–50% сукупних бюджетних ресурсів, тоді як в унітарних державах – близько 30%.

Так, у Великобританії в середині ХХ ст. органи місцевого самоврядування володіли досить широкими повноваженнями, забезпечували покриття основної частини витрат на надання соціальних послуг, функціонування системи освіти, транспорту

та житлово-комунального господарства. Однак, за наступні десятиліття місцеві органи влади втратили частину своїх прав. Внаслідок цього, в сучасних умовах місцеві бюджети забезпечують фінансування близько 1/4 сукупних видатків публічного сектору Великобританії.

Система міжбюджетних трансфертів у Великобританії передбачає використання двох видів допомоги:

- *блок-гранту* (дотації), який використовується для фінансування делегованих повноважень (devolved matters) відповідно до рішень органів місцевої влади;

- *грантів на спеціальні цілі* (субвенції), які мають чітко визначене призначення і спрямовуються на фінансування повноважень, які знаходяться в компетенції центральних органів влади (reserved matters) [54].

Фінансовий ресурс місцевих бюджетів Великобританії формується за рахунок таких джерел: трансфертів з бюджету центрального уряду, власних доходів та місцевих позик.

Власні доходи місцевих бюджетів формуються за рахунок муніципального податку, місцевого прибуткового податку (в Шотландії), а також інших джерел (цільових зборів, доходів від продажу ліцензій та ін.). За рахунок власних джерел покривається лише 17–18% видаткових повноважень органів місцевої влади Англії, Шотландії та Уельсу, інші витрати здійснюються за рахунок трансфертів з бюджету центрального уряду і позик [55].

Система федеральних фінансів Сполучених Штатів Америки складається з:

- *фінансів федерації* – включають федеральний бюджет, бюджет округу Колумбія (столичний), спеціальні фонди федерального рівня, фінанси державних корпорацій;

- *фінансів 50 штатів*, кожен з яких має власний бюджет, спеціальні фонди та фінанси підприємств, що знаходяться у власності штату;

- *місцевих фінансів*, що складаються з місцевих бюджетів (графств та інших місцевих адміністративних одиниць, серед яких округи, муніципалітети, міста), фінансів комунального господарства, різноманітних фондів [61].

У Німеччині з огляду на територіально-політичний устрій та розподіл повноважень у сфері федеральних фінансів, фінансова система складається з таких рівнів:

– *фінанси федерації* (федеральний бюджет, спеціальні фонди, фінанси державних підприємств);

– *фінанси земель* (бюджети 16 земель, спеціальні фонди, фінанси підприємств);

– *місцеві фінанси* (місцеві бюджети та фінанси комунальних підприємств) [62].

У загальному доходи місцевих бюджетів розвинених країн, як і в Україні, складаються із податкових та неподаткових надходжень. Податкові бюджетні надходження (до яких належать доходи від податків, зборів, інших обов'язкових платежів) є базисом бюджетних доходів. Неподаткові доходи відіграють значно меншу роль у складі доходів місцевих бюджетів, ніж податкові.

Світовий досвід ілюструє загальну закономірність, згідно з якою формування дохідної бази місцевої влади та місцевого самоврядування загалом визначається рівнем децентралізації влади в країні. Дослідження даних МВФ щодо фіскальної децентралізації приблизно 80 країн за 20 років свідчать, що в багатьох країнах збір доходів залишається відносно централізованим. Водночас видатки бюджету мають тенденцію концентруватися на більш низьких рівнях влади. Рівень фіскальної децентралізації країн, переважно, залежить від ступеня їх економічного розвитку, діючих конституційних механізмів, географічного розташування.

Основою фінансової самодостатності у світі є власні доходи територіальних громад, які у досліджуваних країнах формуються, насамперед, за рахунок місцевих податків.

Дослідження системи місцевого оподаткування в розвинених країнах, свідчить, що місцеві податки поділяються на кілька груп. Податки першої групи охоплюють податки на нерухоме майно, місцеві непрямі податки, прямі прибуткові податки з фізичних і юридичних осіб та місцеві податки, які складають найбільшу частку в доходах місцевих бюджетів.

Друга група – це податки на прибуток та доходи. Одним із найбільш досконалих видів фіскальних інструментів другої групи є прибутковий податок із громадян.

До третьої групи належать непрямі податки: податок з обороту, податок на додану вартість, податок на роздрібний продаж.

До четвертої групи можна віднести місцеві подушні та екологічні податки, які застосовуються у багатьох країнах і складають невелику частку в загальній сумі доходів місцевих бюджетів.

До наступної групи належать податки на ігри, видовища, розваги, аукціони, збори, що проводять органи місцевої влади та податки за виконані ними послуги, які в структурі доходів місцевих бюджетів також є незначними.

Попри велику кількість місцевих податків, у розвинених країнах ключове фіскальне значення мають лише деякі з них. Передусім, – це майнові податки, що має економічне обґрунтування, оскільки оподаткування майна гарантує стабільне надходження доходів до бюджету.

Вважаємо, що майно є найбільш перспективним об'єктом для удосконалення системи місцевого оподаткування. Проте в Україні ситуація ускладнюється слабким розвитком ринку нерухомості, відсутністю необхідних інформаційних систем, які б характеризували об'єкт оподаткування. Реформування місцевого оподаткування повинно мати на меті максимізацію та стабілізацію доходів місцевих бюджетів, корегування дій ринкових механізмів, урахування інтересів підприємства, реалізацію соціально справедливої податкової політики.

Зауважимо, що основні положення, які є підґрунтям створення податкової системи, не повною мірою реалізовані в Україні. Система місцевих податків та зборів потребує вдосконалення відповідно до обґрунтованих у зарубіжній та вітчизняній фінансовій науці засад оптимального оподаткування.

До місцевих податків, окрім загальних принципів оподаткування, висуваються певні характерні вимоги, зумовлені їхнім особливим значенням у складі фінансових ресурсів

органів місцевого самоврядування, забезпеченні соціально-економічного розвитку територій, найбільш повному задоволенні потреб населення.

Крім того, здобуття органами місцевого самоврядування більш широких повноважень, своєю чергою, має активізувати мотиваційний чинник розширення власної фінансової бази за рахунок внутрішніх джерел та вироблення відповідних механізмів акумуляції додаткових фінансових ресурсів до місцевих бюджетів, тому для забезпечення ефективного регіонального розвитку в Україні необхідне подальше впровадження бюджетної децентралізації з урахуванням позитивного зарубіжного досвіду [62, с. 133].

Досвід економічно розвинених країн свідчить про те, що найбільш дієвим та ефективним способом забезпечення ефективного функціонування місцевих бюджетів є бюджетна децентралізація, тобто розширення фінансової бази територіально-адміністративних одиниць за рахунок передачі їм потужних фінансових джерел, які раніше були закріплені як доходи центрального бюджету.

Варто зазначити, що обсяг податкових надходжень в доходах місцевих бюджетів України є вищим, ніж в розвинених країнах Європи. Але наповнюють місцеві бюджети України, на відміну від переважної більшості європейських країн, здебільшого не зусиллями органів місцевого самоврядування, а тією частиною доходу, яку дає податок на доходи фізичних осіб.

Через місцеві бюджети в Україні перерозподіляють обсяг податків та зборів еквівалентний 6,8% ВВП, що є більшим, ніж у розвинених європейських країнах (рис. 2.1).

При цьому в Україні через місцеві бюджети проходить ледь не чверть (23,6%) усіх податкових надходжень.

Більше – лише у Франції (28,3%). Натомість в Угорщині, Чехії та Словаччині на місцеві бюджети припадає менше 10% усіх зібраних податків та зборів [54; 64]. А тому потребує більшої деталізації розгляд структури податкових надходжень місцевих бюджетів цих країн, що відображено на рис. 2.2.



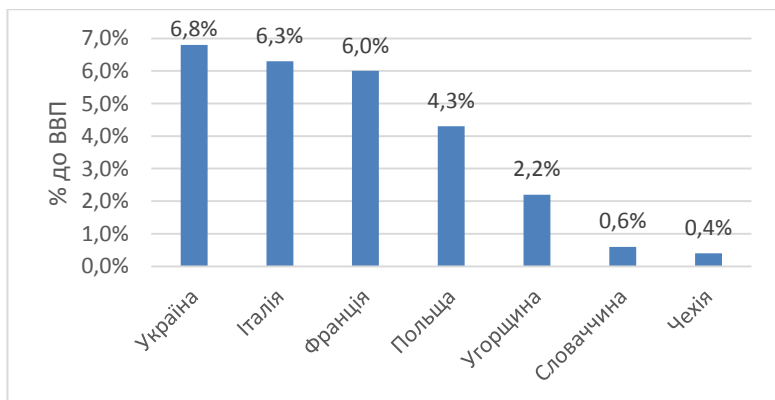


Рис. 2.1. Податкові надходження місцевих бюджетів за 2020 рік, у % ВВП

*Джерело: побудовано автором на основі [56-59]*

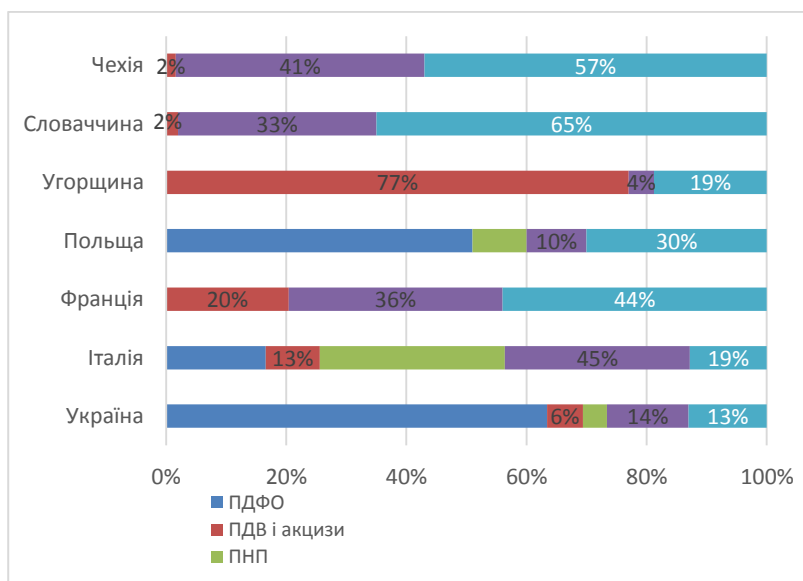


Рис. 2.2. Структура податкових надходжень місцевих бюджетів розвинених країн у 2020 році, %

*Джерело: побудовано автором на основі [56-60]*

Очевидно, що місцеві бюджети в країнах Європи здебільшого наповнюються надходженнями від оподаткування нерухомого майна (в т. ч., землі), частка яких сягає третини, а то й перевищує половину усіх податкових надходжень місцевих бюджетів. В Україні ж вона порівняно невисока – 13% (в т. ч., майже 10% – від оподаткування землі).

За структурою податкових надходжень місцеві бюджети України більшою мірою подібні до польських. Однак, в Україні, на відміну від Польщі, вага ПДФО перевищує три чверті усіх зібраних до місцевих бюджетів через податки і збори коштів. Така висока питома вага цього податку пояснюється тим, що єдиного податку в країнах Європи не має.

Натомість доходи самозайнятих осіб там оподатковують на загальних підставах із застосуванням за підсумками року податкового відшкодування. Тому, надходження від єдиного податку – віднесені нами до групи інші податки – можна прирівняти до ПДФО. А, зважаючи, що в структурі загальних податкових надходжень єдиний податок становить майже 13 %, отримуємо чи не єдине насправді значуще джерело наповнення місцевих бюджетів в Україні – ПДФО. Окрім того, за умови зменшення заборгованості з оплати праці, частка ПДФО в структурі може сягнути ще вище [60].

Серед інших джерел, які в окремих країнах є вагомими в наповненні місцевих бюджетів, варто вказати на оподаткування транспортних засобів (Італія, Чехія, Польща) та оподаткування фінансових і капітальних трансакцій (Франція).

ПДФО, як основа наповнення місцевих бюджетів України, – джерело доволі стабільне, якщо дивитись загалом по країні. Однак його висока частка в окремо взятій громаді вказує на велику залежність її бюджетних надходжень від наявності бізнесових структур та офіційної зайнятості. А такий ресурс є далеко не в кожній громаді.

Тому, органам місцевого самоврядування час подумати над диверсифікацією податкових надходжень за рахунок оподаткування нерухомості, як це роблять в країнах Європи. Мова йде не про встановлення захмарних ставок податку на нерухомість для фізичних осіб. Для початку варто скасувати

пільги з плати за землю для «окремих» підприємств, а точніше, їх власників. А вже потім встановити хоча б мінімальні – не нульові – ставки податку на нерухоме майно, відмінне від земельних ділянок [55].

Таким чином, світовий досвід показує, що місцевий бюджет є ядром бюджетної системи кожної країни, який повинен бути збалансованим, ефективним та самостійним. Натомість розвиток бюджетної бази місцевих територіальних громад відбувається непросто. Наявний чималий ряд проблем в організації та формуванні місцевих бюджетів, зокрема:

- недостатність власної дохідної бази;
- низька самостійність та мала ефективність у формуванні власного бюджету;
- низький рівень збору податкових доходів;
- наявна недосконалість законодавства України.

А тому загальним стратегічним напрямом в Україні повинно стати посилення зацікавленості місцевих органів влади у зростанні ролі власних надходжень бюджету.

Для цього необхідно при зменшенні загальної кількості податків, що дасть змогу підвищити ефективність їх адміністрування, розширити перелік місцевих податків. До складу місцевих податків варто віднести податки, надходження від яких були б вагомими та мали постійний характер, як наприклад, податок на доходи фізичних осіб.

Потрібно впровадити реально діючу систему оподаткування розкоші, яка, окрім того, що сприяла б наповненню бюджету, є гарантією соціальної справедливості, громадської злагоди у суспільстві.

Необхідно вдосконалювати законодавчу базу щодо місцевого оподаткування, визначивши порядок обчислення та сплати місцевих податків, можливість відстрочки платежів, використання податкового кредиту. Обсяг місцевих податків має бути безпосередньо пов'язаний з рівнем надання місцевих послуг.

В Україні необхідно також збільшити ставки екологічних податків, посилити контроль за стягненням податків екологічного значення, особливо в регіонах з поганим

екологічним становищем, перевантажених важкими галузями виробництва, високою щільністю населення, високим рівнем забруднення природного середовища, високим рівнем професійних та онкологічних захворювань.

Вкрай актуальним для України є пошук альтернативних джерел наповнення місцевих бюджетів через впровадження неподаткових зборів. При пошуку резервів збільшення доходної частини місцевих бюджетів особливу увагу слід звернути на плату за оренду майна бюджетних установ і надходження бюджетних установ від реалізації в установленому порядку майна.

Проведення вищезазначених заходів буде сприяти підвищенню величини власних доходів регіональних бюджетів та досягненню балансу наявних фінансових ресурсів з функціями органів місцевого самоврядування.

## **2.2. Критеріальні підходи до оцінювання бюджетної безпеки на регіональному рівні**

У сучасних економічних умовах одним із найбільш пріоритетних завдань є необхідність підвищення якості управління місцевими фінансами, адже вони виступають потужним каталізатором забезпечення фінансової безпеки держави. Саме через місцеві бюджети забезпечується ефективне управління внутрішніми та зовнішніми місцевими позиками, оцінка якості управління фінансами, результативності діяльності органів місцевого самоврядування.

Серед вчених та практиків, що займалися зазначеною проблематикою, слід виокремити наукові праці С. Ананенка, А. Бабича, О. Василика, В. Дем'янишина, В. Кравченка, Г. Курляндської, І. Луніна, К. Павлюка, Ю. Пасічника, В. Сидоренка, В. Старовойтова та багатьох інших. Проте недостатньо дослідженими у економічній літературі залишаються питання формування системи моніторингу місцевих фінансів як інструменту забезпечення фінансової безпеки держави, визначення її основних елементів та

принципів організації, а також застосування результатів моніторингу задля прийняття управлінських рішень.

Внаслідок ігнорування викликів світової економічної кризи, а також накопичення критичних проблем у бюджетній сфері, відбувається розбалансування системи державних фінансів, наростає рівень загрози бюджетній безпеці України.

Згідно Методики розрахунку рівня економічної безпеки України бюджетна безпека державних фінансів – це «захищеність інтересів держави у фінансовій сфері, що гарантує забезпечення платоспроможності держави з урахуванням балансу доходів і видатків державного й місцевих бюджетів, державних цільових фондів та ефективності використання бюджетних коштів» [65; 64].

Бюджетна безпека являє собою стан збалансованості бюджету та ефективності використання бюджетних коштів. Забезпечення бюджетної безпеки спрямовано на захищеність коштів не лише місцевих бюджетів, а й бюджету державного рівня. Оцінка бюджетної безпеки державних фінансів трактується в Методиці як «аналіз можливості цього сектору фінансів забезпечувати економічні та соціальні зобов'язання держави за дії тих чи інших внутрішніх та зовнішніх шоків» [3].

Очевидно, що на стан бюджетної безпеки країни здійснює вплив чимало факторів, які визначають стійкість бюджетної системи країни. З впливом негативних факторів пов'язане виникнення внутрішніх та зовнішніх загроз бюджетної безпеки.

Загрозами бюджетної безпеки державних фінансів згідно Методики є «сукупність наявних та потенційно можливих явищ і чинників, що призводять до порушення процесу формування та розподілу централізованих фондів держави та як наслідок до дестабілізації банківської системи, знецінення національної валюти й дефолту за суверенними боргами» [67].

Розглядаючи ключові елементи фінансової безпеки, зазначимо, що до її складу входять – податкова безпека, безпека кредитно-банківської системи, інвестиційна безпека, інфляційно-цінова безпека та, власне, бюджетна безпека (табл. 2.1).

Таблиця 2.1.

## Елементи фінансової безпеки та показники, що їх характеризують

Найменування елемента	Показники
Бюджетна безпека	Дефіцит (профіцит) бюджету, коефіцієнт бюджетної автономії, коефіцієнт бюджетного покриття, коефіцієнт, що характеризує рівень податкових доходів, коефіцієнт, що характеризує рівень дефіциту тощо
Податкова безпека	Коефіцієнт податкової забезпеченості, коефіцієнт податкової автономії тощо
Безпека кредитно-банківської системи	Частка неповернень в загальній сумі кредитів, кількість організацій кредитно-банківської сфери тощо
Інвестиційна безпека	Відношення об'єму інвестицій в основний капітал до ВРП тощо
Інфляційно-цінова безпека	Рівень інфляції, зміна валютного курсу тощо

*Джерело: узагальнено автором на основі [66; 69]*

Методика розрахунку рівня економічної безпеки України включає наступні етапи [67]:

1) формування множини індикаторів – показники стану бюджетної безпеки країни згруповано та систематизовано за кожною окремою складовою бюджетної безпеки державних фінансів;

2) визначення граничних значень індикаторів – здійснюється спираючись на світовий досвід та наукові доробки вчених. Окрім того, у зв'язку зі змінами у вітчизняній та світовій економіці порогові значення показників при необхідності переглядаються не рідше ніж один раз на два роки;

3) нормалізація індикаторів – відбувається перехід до такого масштабу вимірювань, коли найвище (найкраще) значення показника дорівнює одиниці (у відсотках 100%), а найнижче (найгірше) дорівнює нулю (у відсотках 0%).

Отже, індикатори бюджетної безпеки державних фінансів виступають як реальні статистичні показники, які найповніше характеризують явища і тенденції в сфері державних фінансів.

Основними індикаторами, що дають можливість охарактеризувати стан бюджетної безпеки країни, відповідно до Методики, затвердженою наказом Міністерства економіки України [68], є:

1. Рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет (без урахування доходів Пенсійного фонду):

$$P_{\text{ВВП}} = \frac{ДзБ}{\text{ВВП}}, \quad (2.1)$$

де  $ДзБ$  – це доходи зведеного бюджету, млн грн;

$\text{ВВП}$  – валовий внутрішній продукт, млн грн.;

2. Відношення дефіциту/профіциту державного бюджету до ВВП:

$$\text{Деф}_{\text{ВВП}} = \frac{\text{Деф}_{\text{ДБ}}}{\text{ВВП}} * 100\%, \quad (2.2)$$

або

$$\text{Проф}_{\text{ВВП}} = \frac{\text{Проф}_{\text{ДБ}}}{\text{ВВП}} * 100\%, \quad (2.3)$$

де  $\text{Деф}_{\text{ДБ}}$  /  $\text{Проф}_{\text{ДБ}}$  – це розмір дефіциту/профіциту державного бюджету, млн грн;

$\text{ВВП}$  – валовий внутрішній продукт, млн грн.;

3. Дефіцит/профіцит бюджетних та позабюджетних фондів сектору загальнодержавного управління:

$$P_{\text{деф/проф}} = \frac{\text{Деф}_{\text{ЗДУ}} - \text{Деф}_{\text{ЗБ}}}{\text{ВВП}} * 100\%, \quad (2.4)$$

або

$$P_{\text{деф/проф}} = \frac{\text{Проф}_{\text{ЗДУ}} - \text{Проф}_{\text{ЗБ}}}{\text{ВВП}} * 100\%, \quad (2.5)$$

де  $\text{Деф}_{\text{ЗДУ}}$  /  $\text{Проф}_{\text{ЗДУ}}$  – це розмір дефіциту/профіциту сектору загальнодержавного управління, млн грн;

$\text{Деф}_{\text{ЗБ}}$  /  $\text{Проф}_{\text{ЗБ}}$  – розмір дефіциту/профіциту зведеного бюджету, млн грн;

$\text{ВВП}$  – валовий внутрішній продукт, млн грн.;

4. Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування за погашення державного боргу до доходів державного бюджету:

$$P_{\text{ПДБ}} = \frac{\text{ОБД} + \text{ПДБ}}{\text{Ддб}} * 100\%, \quad (2.6)$$

де ОБД – це сума обслуговування державного боргу, млн грн;

ПДБ – розмір погашення державного боргу, млн грн;

Ддб – доходи державного бюджету, млн грн.

Формування цієї множини індикаторів здійснювалося за принципами репрезентативності (тобто в їх число входять лише найбільш суттєві показники, які впливають рівень бюджетної безпеки країни), достовірності (що дозволяє адекватно відобразити стан складових бюджетної безпеки) та інформаційної доступності (під час розрахунку використовуються офіційні статистичні дані та публічні експертні оцінки).

Окрім того, відбір зазначених показників здійснюється з рахуванням попередньо накопиченого практичного досвіду оцінювання, напрацювань як вітчизняних, так і зарубіжних, науковців-економістів, показників бюджетної безпеки, визначених профільними міжнародними організаціями (Міжнародним валютним фондом, ООН, Продовольчою і сільськогосподарською організацією ООН (ФАО), нормативними документами Європейського Союзу тощо), цільових орієнтирів, установлених у національних програмах розвитку.

Сформована множина індикаторів за допомогою коефіцієнтів кореляції повинна бути перевірена на ступінь щільності статистичних зв'язків між їх числовими рядами з метою уникнення посиленого ефекту під час розрахунку інтегрального показника.

Другим етапом, як було вже зазначено, є визначення граничних значень індикаторів. Діапазон граничних значень кожного індикатора вимірюється від 0 до 1 (або від 0 до 100 відсотків) та поділяються на п'ять інтервалів:



$[X_0, X_{\text{крит}}], [X_{\text{крит}}, X_{\text{небезп}}], [X_{\text{небезп}}, X_{\text{нездв}}], [X_{\text{нездв}}, X_{\text{здв}}], [X_{\text{здв}}, X_{\text{опт}}],$

де  $X_0$  – це значення індикатора, яке характеризується як мінімальний або абсолютно небезпечний рівень економічної безпеки та за якого рівень економічної безпеки дорівнює 0;

$X_{\text{крит}}$  – це значення індикатора, яке характеризується як критичний рівень економічної безпеки та за якого рівень економічної безпеки дорівнює 0,2, або 20% оптимального значення;

$X_{\text{небезп}}$  – це значення індикатора, яке характеризується як небезпечний рівень економічної безпеки та за якого рівень економічної безпеки дорівнює 0,4, або 40% оптимального значення;

$X_{\text{нездв}}$  – це значення індикатора, яке характеризується як незадовільний рівень економічної безпеки та за якого рівень економічної безпеки дорівнює 0,6, або 60% оптимального значення;

$X_{\text{здв}}$  – це значення індикатора, яке характеризується як задовільний рівень економічної безпеки та за якого рівень економічної безпеки дорівнює 0,8, або 80% оптимального значення;

$X_{\text{опт}}$  – це значення індикатора, яке характеризується як оптимальний рівень економічної безпеки та за якого рівень економічної безпеки дорівнює 1, тобто дорівнює оптимальному значенню.

Розрахунок інтегрального індексу в цілому та інтегральних індексів за окремими сферами економіки здійснюється за допомогою вагових коефіцієнтів, які визначено шляхом експертного оцінювання за формулою:

$$d_i = \frac{\bar{a}_i}{\sum_{i=1}^n \bar{a}_i}, \quad (2.7)$$

де  $i$  – це індикатор, який визначає стан агрегованого показника/субіндексу економічної безпеки, де  $i = (1, 2, 3 \dots n)$ ;

$a_i$  - експертна оцінка, що характеризує важливість  $i$ -го індикатора для узагальнених об'єктів/субіндексів економічної безпеки;

$d_i$  - ваговий коефіцієнт, що визначає ступінь внеску  $i$ -го показника в інтегральний індекс складової економічної безпеки.

Перелік вагових коефіцієнтів субіндексів бюджетної безпеки представлений у табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Вагові коефіцієнти для розрахунку субіндексів бюджетної безпеки та інтегрального показника бюджетної безпеки

№ з/п	Індикатор, одиниця виміру	Значення вагового коефіцієнта
1.	Відношення дефіциту/профіциту державного бюджету до ВВП, %	0,2671
2.	Дефіцит/профіцит бюджетних та позабюджетних фондів сектору загальнодержавного управління, % до ВВП	0,2482
3.	Рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет, %	0,2203
4.	Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету, %	0,2644

*Джерело: узагальнено автором на основі [67; 68]*

Розглянувши показники оцінки бюджетної безпеки країни згідно із Методикою розрахунку рівня економічної безпеки України, вважаємо, що дані показники визначають інтегральний показник бюджетної безпеки через стан загальних фінансів. Відтак, вважаємо за доцільне визначити ряд показників, які здатні будуть оцінити рівень бюджетної безпеки сектору державних фінансів на основі стану місцевих бюджетів.

Для цього пропонуємо використовувати фінансові коефіцієнти, які дозволяють оцінити стійкість та незалежність місцевого бюджету, зокрема:

1. Коефіцієнт бюджетної автономії (фінансової незалежності) – дозволить показати, яке частину в загальній сумі доходів місцевих бюджетів України складають податкові та неподаткові надходження. Цей коефіцієнт розраховується за формулою:

$$K_{\text{авт}} = \text{ПНД} / \text{Д} * 100\%, \quad (2.8)$$

де ПНД – податкові та неподаткові доходи місцевих бюджетів;  
Д – загальна сума доходів місцевих бюджетів.

2. Коефіцієнт, що характеризує рівень податкових доходів – показує розмір податкових надходжень, їх співвідношення із неподатковими надходженнями. Таким чином коефіцієнт визначає частку податкових доходів у загальному розмірі дохідної частини місцевих бюджетів країни, та розраховується за формулою:

$$K_{\text{пд}} = \text{ПД} / \text{ПНД} * 100\%, \quad (2.9)$$

де ПД – податкові доходи місцевих бюджетів;

ПНД – податкові та неподаткові доходи місцевих бюджетів.

3. Коефіцієнт, що характеризує рівень дефіциту – показує наявний рівень дефіциту в країні та його співвідношення із податковими та неподатковими надходженнями. Даний показник розраховується за формулою:

$$K_{\text{деф}} = \text{Д}_{\text{деф}} / \text{ПНД} * 100\%, \quad (2.10)$$

де Д<sub>деф</sub> – загальна сума дефіциту місцевих бюджетів;

ПНД – податкові та неподаткові доходи місцевих бюджетів.

4. Коефіцієнт бюджетного покриття – показує співвідношення загального розміру доходів місцевих бюджетів та загального розміру витрат місцевих бюджетів. Даний коефіцієнт розраховується за формулою:

$$K_{\text{покр}} = \text{Д} / \text{В} * 100\%, \quad (2.11)$$

де Д – загальна сума доходів місцевих бюджетів;

В – загальна сума витрат місцевих бюджетів.

5. Коефіцієнт бюджетної забезпеченості населення – відображає кількість наданих послуг (робіт, товарів) з бюджету територіальної громади кожному місцевому жителю, та розраховується за формулою:

$$K \text{ бзн} = B / Ч * 100\%, \quad (2.12)$$

де  $B$  – загальна сума витрат місцевих бюджетів;

$Ч$  – чисельність населення країни.

Після проведення розрахунків можна проаналізувати отримані результати та простежити тенденції рівня бюджетної безпеки місцевих фінансів у 2018-2020 роках (рис. 2.3-2.7).

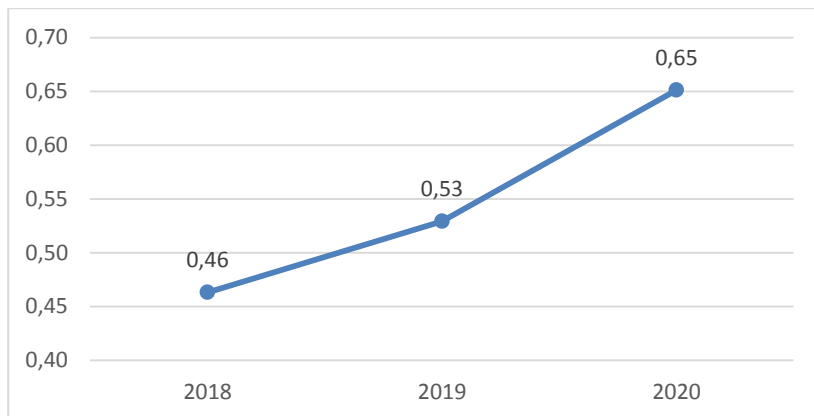


Рис. 2.3. Динаміка коефіцієнту бюджетної автономії за 2018-2020 роки  
*Джерело: побудовано автором*

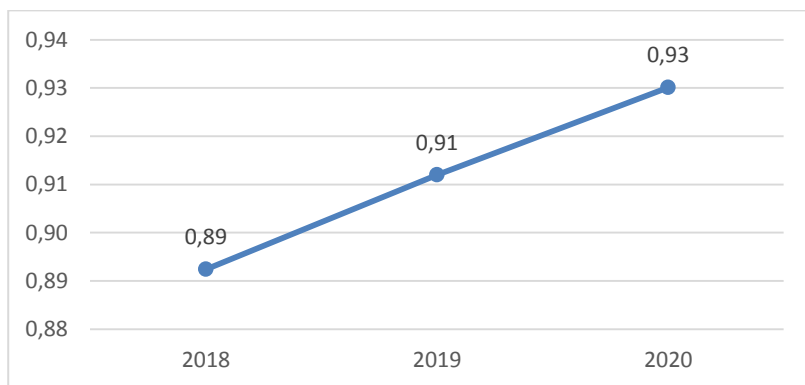


Рис. 2.4. Динаміка коефіцієнту, що характеризує рівень податкових доходів місцевих бюджетів за 2018-2020 роки  
*Джерело: побудовано автором*

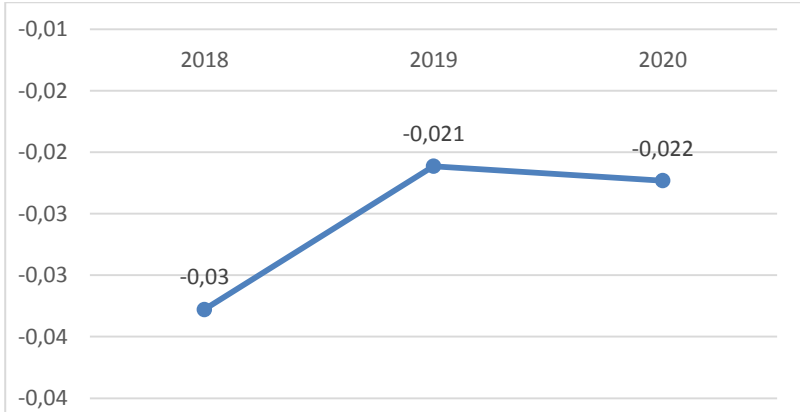


Рис. 2.5. Динаміка коефіцієнту, що характеризує рівень дефіциту місцевих бюджетів за 2018-2020 роки  
*Джерело: побудовано автором*

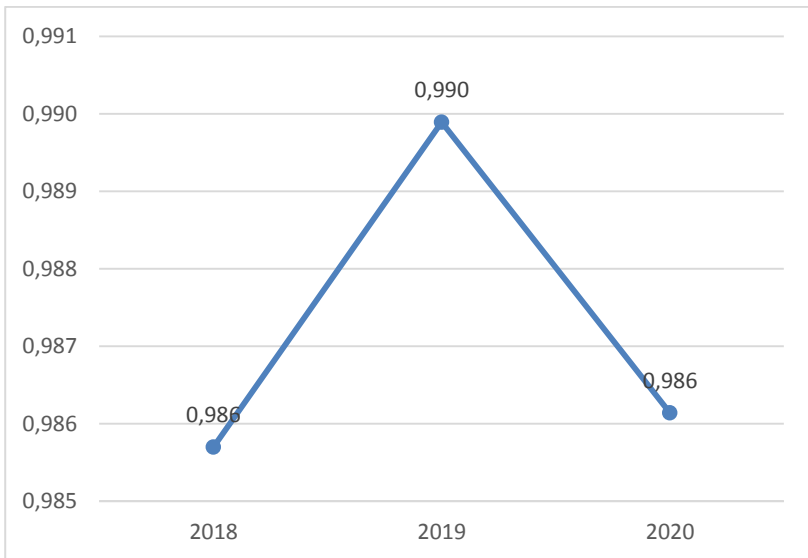


Рис. 2.6. Динаміка коефіцієнту бюджетного покриття місцевих бюджетів за 2018-2020 роки  
*Джерело: побудовано автором*

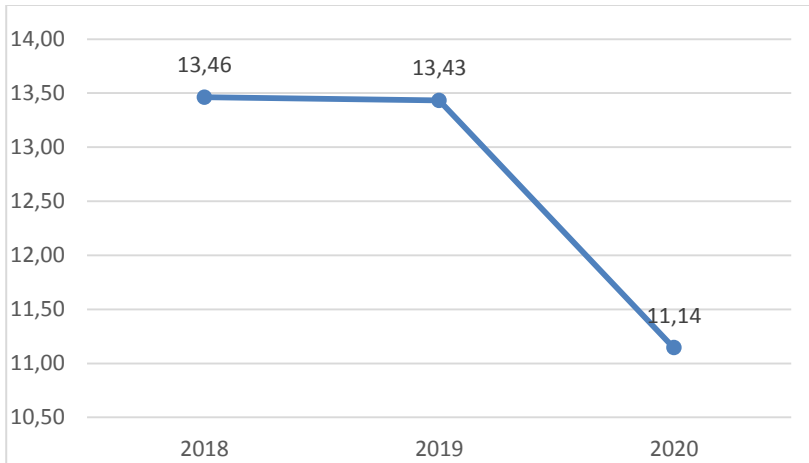


Рис. 2.7. Динаміка коефіцієнту бюджетної забезпеченості населення у 2018-2020 роках

*Джерело: побудовано автором*

Наведені дані свідчать, що коефіцієнт бюджетної автономії за 2018–2020 роки мав зростаючу тенденцію, що безумовно оцінюється позитивно, враховуючи функціонуючий активний процес децентралізації в країні. Так, у 2018 році даний показник становив 0,46, у 2019 році – 0,53, що на 14,2% більше за 2018 рік, і у 2020 році – 0,65, що на 23,0% більше, ніж у 2019 році.

Коефіцієнт, що характеризує рівень податкових доходів місцевих бюджетів України за 2018–2020 роки також мав зростаючу тенденцію. У 2018 році даний показник склав 0,89, у 2019 році – 0,91, що на 2,2% більше за 2018 рік, і у 2020 році – 0,93, що на 2,0% більше, ніж у 2019 році.

Коефіцієнт, що характеризує рівень дефіциту місцевих бюджетів України за 2018–2020 роки, на жаль, показує негативну тенденцію, яка вказує на наявність дефіциту. У 2018 році значення даного показника становило – 0,03, у 2019 році – 0,021, що на 35,5% менше ніж у 2018 році, а у 2020 році – 0,022, що на 5,5% більше, ніж у 2019 році. Така тенденція дає

підстави для негативних висновків щодо дефіцитності місцевих бюджетів України за останні три роки.

Коефіцієнт бюджетного покриття місцевих бюджетів України за 2018–2020 роки також показує коливаючу тенденцію. У 2018 році даний показник склав 0,986, у 2019 році – 0,990, що на 0,4% більше ніж у 2018 році, а у 2020 році – 0,986, що на 0,4% менше, ніж у 2019 році.

Коефіцієнт бюджетної забезпеченості населення за 2018–2020 роки також має тенденцію до спадання. У 2018 році даний показник становив 13,46, у 2019 році – 13,43, що на 0,2% менше від 2018 року, у 2020 році – 11,14, що на 17,0% менше за значення даного показника у 2019 році.

Таким чином, дослідження вищезазначених показників дозволяє зробити висновки щодо їхнього безпосереднього впливу на рівень розміру загального стану місцевих фінансів та місцевих бюджетів, їх збалансованості, забезпечення власними джерелами доходів, механізму надання бюджетних трансфертів з державного бюджету. Оскільки місцеві бюджети є складовою частиною зведеного бюджету України та впливають на його характеристики, то параметри, які визначають їх функціонування, варто віднести до найважливіших критеріїв бюджетної безпеки країни.

### **2.3. Оцінка стану іпотечного кредитування нефінансових корпорацій**

Забезпечення розвитку ринку іпотечного кредитування є одним з ключових завдань для подальшого реформування економіки України. Адже іпотечні відносини відіграють особливо велику роль у сільському господарстві та в будівництві, дозволяють значно збільшувати активи та доходи суб'єктів господарювання цих галузей, сприяють підвищенню рівня капіталізації інвестиційних ресурсів.

Вивченню аспектів сучасного ринку іпотечного кредиту присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних дослідників, зокрема: В. Базилевича, М. Гладія, Ю. Грузицького, О. Євтуха, С. Єрошенкова, Г. Калетника,

В. Лагутіна, Г. Підлісецького, Н. Проскурякової, П. Савлука, О. Старкова та ін. Проте систематичний моніторинг стану іпотечного кредитування серед суб'єктів господарювання та домогосподарств задля виокремлення й подолання стримуючих факторів його розвитку не втратив своєї актуальності.

На даний час правові засади функціонування іпотечного кредитування в Україні визначено Конституцією України, Законом України «Про іпотеку» [72], Законом України «Про заставу» [76], Законом України «Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати» [73], Законом України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обмежень» [75], Законом України «Про іпотечні облигації» [74] тощо.

Згідно класифікатора інституційних секторів економіки України, затвердженого Наказом Державного комітету статистики України від 18.04.2005 N 96 інституційні одиниці поділяються на дві великі групи:

- юридичні особи, що створені та здійснюють свою діяльність відповідно до законодавства, незалежно від того, які особи або суб'єкти можуть володіти ними чи контролювати їхню діяльність;

- фізичні особи або групи осіб у формі домашніх господарств.

Основними видами юридичних осіб є корпорації. Термін «корпорація» у контексті Класифікації інституційних секторів економіки використовується як узагальнюючий термін для господарських товариств. Тобто, корпорації - це інституційні одиниці, що створені спеціально з метою ринкового виробництва товарів та послуг і є джерелами прибутку чи іншої фінансової вигоди для своїх власників. У ринковій економіці корпорації вважаються основною інституційною формою підприємництва.

Корпорації знаходяться у приватній власності акціонерів і пайовиків, відповідальність кожного з яких обмежена розміром капіталу, вкладеного в акції. До корпорацій відносяться корпоративні підприємства, що створюються у формі



господарського товариства, а також інші підприємства, в тому числі засновані на приватній власності двох або більше осіб.

Рівень іпотечного кредитного фінансування діяльності нефінансових корпорацій України відображає сучасні тенденції у соціально-економічному середовищі через спектр кількісних та якісних показників, таких як:

- обсяг наданих кредитів у розрізі видів економічної діяльності;

- обсяг наданих кредитів за видами споживачів;

- динаміка частки кредитного капіталу у ВВП;

- динаміка рівня відсоткових ставок за кредитами;

- обсяги іпотечного кредитування за напрямками споживання.

За даними світової статистики, питома вага іпотечних кредитів у структурі кредитного портфелю фінансових установ багатьох іноземних держав займає від 20% до 67%, зокрема, в країнах Європи цей показник сягає 40% (близько 50% ВВП), в той час, як вітчизняні банки кредитують за допомогою іпотеки близько 5%, що забезпечує лише 2% ВВП [70, с. 125].

Варто звернути увагу на те, що більшого розвитку на теренах України отримало саме житлове іпотечне кредитування, і хоча вважається, що земельно-іпотечне кредитування дозволило б забезпечити вливання значних додаткових фінансових ресурсів в аграрну сферу, проте на сучасному етапі розвитку вітчизняне законодавство не адаптоване належним чином для повноцінного функціонування системи іпотечного кредитування під заставу земельних ресурсів.

Обсяги залучення кредитних ресурсів для фінансування господарської діяльності повинні бути економічно обґрунтовані, що дозволить забезпечити їх ефективне використання та сприятиме стабілізації фінансового стану підприємств. Залучення надмірних обсягів кредитних коштів, як правило, призводить до зниження кредитоспроможності позичальників, погіршення їх фінансової стійкості. Інформація щодо обсягів наданих суб'єктам господарювання кредитів відображена в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Обсяг наданих нефінансовим корпораціям кредитів у розрізі секторів економіки у 2018-2020 рр.

Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Темп зростання 2020/2018, %
Обсяг кредитів, наданих банками України, млн грн.	1073131	971871	948386	88,4
Валовий внутрішній продукт країни, млн. грн.	3560596	3978400	4194102	117,8
Частка наданих кредитів у ВВП, %	30,1	24,4	22,6	75,1
з них. нефінансовим корпораціям	859740	744648	724157	84,2
- сільське господарство	65675	61600	61486	93,6
- промисловість	220263	183888	180240	81,8
- будівництво	39262	32600	19872	50,6
- оптова та роздрібна торгівля	292392	266127	259758	88,8
- транспорт	42603	33708	36008	84,5
- інші галузі	199545	166725	166793	83,6

*Джерело: розраховано автором за даними НБУ [71]*

Наведені дані свідчать, що за період 2018-2020 р. спостерігається зниження обсягів наданих кредитів суб'єктам господарювання всіх секторів економіки. Так, найбільшою мірою зменшилось кредитування галузі будівництва – майже в 2 рази, причому істотне зменшення відбулося у 2020 році. До 20% знизилась обсяги кредитування промисловості, транспорту та інших галузей, на 11% отримали менше кредитних вкладень підприємства оптової та роздрібною торгівлі. Менше всього знизилась обсяги кредитування підприємств аграрної галузі, що обумовлено тим, що ця галузь останніми роками успішно розвивається і є основною експорту України.

Якщо аналізувати обсяг кредитування в розрізі галузей, то варто зазначити, що у 2020 році найбільше кредитів отримали підприємства торгівлі – 35,7%, на другому місці – промислові підприємства – 24,9%, на третьому місці – сільськогосподарські

підприємства – 8,4%. Найменше кредитів у 2020 році отримали будівельні підприємства – 2,6%.

Аналізуючи рівень банківського кредитування економічної діяльності, що виражається через частку наданих кредитів у ВВП, зазначимо, що за досліджуваний період частка наданих кредитів у ВВП країни знизилась з 30,1% до 22,6%, тобто на 25%. Така динаміка зумовлена, насамперед, тим, що за період 2018-2020 років ВВП мав тенденцію до зростання, в той час, як обсяги кредитування поступово знижувались. На зниження кредитного забезпечення господарської діяльності товаровиробників протягом 2018-2020 років чинили прямий та опосередкований вплив низка факторів соціально-економічного, екологічного, політичного характеру, серед яких визначальними були:

- дестабілізація соціально-економічного становища в країні через військові дії на сході країни, анексію АР Крим;
- зростання соціальної напруги по всій території держави;
- стрибок рівня ризиковості економіки з точки зору інвестиційної привабливості;
- коливання курсу гривні до міжнародних валют;
- розмежування у часі моменту капіталовкладення та отримання результатів діяльності та відсутність гарантій на отримання доходів;
- недоступність до кредитних ресурсів суб'єктів малого та середнього бізнесу тощо.

Результати опитування суб'єктів підприємництва дають змогу оцінити тенденції та настрої у галузях економіки, а також виявити загрози та можливості для розвитку з точки зору самих підприємців.

Так, за підсумками опитування підприємств у IV кварталі 2018 року лише 21,2% опитуваних оцінює свій фінансовий стан як добрий, три чверті підприємців – як задовільний, 4,7% роблять висновки щодо поганого фінансового стану. Серед найбільш визначальних факторів обмеження збільшення обсягів виробництва виробники виділяють (в дужках зазначений відсоток голосів респондентів):

- занадто високі ціни на енергоносії (63,2%);

- занадто високі ціни на сировину та матеріали (55,2%);
- надмірний податковий тиск (40,2%);
- значні коливання курсу гривні щодо інших валют (32,2%);
- нестабільна політична ситуація (31%);
- брак обігових коштів (29,9%);
- обмеженість виробничих потужностей (26,4%).

Лише 14% опитуваних підприємств вважають вимоги до застави надмірними, а процедуру оформлення документів занадто складною для того, щоб брати кредити. Близько 12% респондентів серед факторів утримання або повної відмови від нових кредитів у найближчі 12 місяців називають значні коливання курсу гривні до іноземних валют. Практично ці ж самі проблеми обмежують і надання іпотечних кредитів, дані щодо величини яких представлено в табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Аналіз обсягу іпотечних кредитів, наданим нефінансовим корпораціям у 2018-2020 рр.

Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Темп зростання 2020/2018, %
Обсяг кредитів, наданих банками України нефінансовим корпораціям млн грн.	859740	744648	724157	84,2
- на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості	33562	30119	23675	70,5
- інші кредити	826178	714529	700481	84,8
- іпотечні кредити	136979	152323	127642	93,2
Валовий внутрішній продукт країни, млн грн.	3560596	3978400	4194102	117,8
Частка наданих іпотечних кредитів в їх загальному обсягу, %	15,9	20,4	17,6	110,7
Частка наданих іпотечних кредитів у ВВП, %	3,8	3,8	3,0	78,9

*Джерело: розраховано автором за даними НБУ [71]*

Динаміку показників питомої ваги іпотечних кредитів представлено на рис. 2.8.

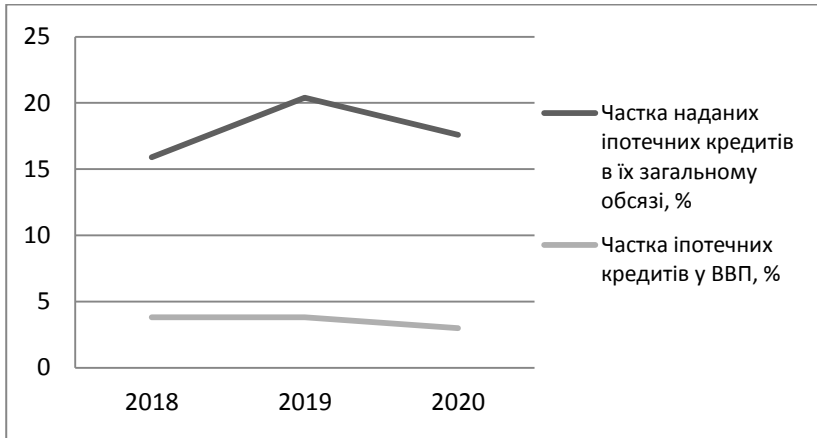


Рис. 2.8. Динаміка питомої ваги іпотечних кредитів в їх загальному обсязі та ВВП України у 2018-2020рр.

*Джерело: побудовано автором за даними НБУ [71]*

Наведені дані свідчать про зниження обсягів іпотечного кредитування. Так, за аналізований період величина наданих іпотечних кредитів суб'єктам господарювання знизилась із 136979 млн грн до 127642 млн грн або на 6,8%. Відповідно зменшилась і їх частка у ВВП країни. Якщо у 2018 році частка наданих іпотечних кредитів становила 3,8%, то у 2020 році – 3,0%.

Обсяги іпотечного кредитування у ВВП країн-членів ЄС становлять 35%, України – 3,0%. При цьому частка цього показника 5-10% свідчить про фрагментарний іпотечний ринок, понад 20% – передовий. Треба наголосити на тому, що умови отримання іпотечного кредиту в країнах Європейського Союзу суттєво відрізняються від українських. Також вони будуть різні як для нерезидентів, так і резидентів.

Разом з тим, слід констатувати, що через значні темпи зменшення обсягів кредитування суб'єктів господарювання, частка іпотечних кредитів в їх загальному обсязі зросла з 15,9% до 17,6%.

Регіональний аналіз кредитування суб'єктів господарювання станом на кінець 2020 року, проведений у табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Аналіз наданих суб'єктам господарювання іпотечних кредитів в регіональному розрізі у 2020 році, млн грн.

Регіони	Сума, млн грн.
Україна	127642
Вінницька	1029
Волинська	359
Дніпропетровська	5293
Донецька	483
Житомирська	670
Закарпатська	492
Запорізька	2195
Івано-Франківська	630
Київська та м. Київ	90586
Кіровоградська	154
Луганська	22
Львівська	6482
Миколаївська	2150
Одеська	6544
Полтавська	672
Рівненська	357
Сумська	681
Тернопільська	696
Харківська	5257
Херсонська	500
Хмельницька	285
Черкаська	1089
Чернівецька	541
Чернігівська	465

*Джерело: розраховано автором за даними НБУ [71]*

Очевидно, що серед наданих суб'єктам господарювання кредитів найбільше їх було видано підприємствам м. Києва та Київської області: частка таких кредитів становила у 2020 році

71,0% від загальної суми. Значно нижчою є частка кредитів, виданих суб'єктам господарювання Одеської та Львівської областей (5,1%), Харківської та Дніпропетровської областей (4,1%). Найменше отримали іпотечних кредитів у 2020 році підприємства Рівненської, Волинської областей (0,2%) та Кіровоградської області (0,1%).

Найбільшу участь в іпотечному кредитуванні галузей економіки беруть такі банки, як АТ КБ «Приватбанк», АТ «Укрексімбанк», АТ «Ощадбанк», АБ «Укргазбанк», ПАТ «Агропросперіс Банк», АТ «Райффайзен Банк Аваль», ПАТ «Креді Агріколь Банк», АТ «ОТП Банк», АТ «Гаскомбанк», більшість з яких має іноземний капітал походженням з Франції, Італії, Угорщини, Австрії, Греції. Іпотечні кредити в Україні надавались переважно на невеликий строк, про що свідчать дані табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Обсяг наданих нефінансовим корпораціям іпотечних кредитів залежно від строків погашення у 2018-2020 рр., млн грн

Показники	2018р.	2019р	2020р.	Темп зростання 2020/2018, %
Обсяг іпотечних кредитів, наданих банками України, млн грн.	136979	152323	127642	93,2
- іпотечні кредити до 1 року	37960	44204	54815	144,4
- іпотечні кредити строком 1-років	54904	52375	45094	82,1
- іпотечні кредити строком більше 5 років	34258	43197	50187	146,5
Обсяг іпотечних кредитів, наданих банками України, млн грн.	136979	152323	127642	93,2
- у національній валюті	71666	66123	62787	87,6
- у доларах США	54364	63012	43269	79,6
- в євро	10882	23170	21583	198,3

*Джерело: розраховано автором за даними НБУ [71]*

Очевидно, що найбільше іпотечних кредитів було видано на строк до 1 року. Питома вага таких кредитів становила у 2020 році – 42,9%, натомість частка іпотечних кредитів, що надані на строк більше 5 років – 39,3%. Разом з тим, слід констатувати, що в Україні спостерігається позитивна тенденція до зростання обсягу довгострокових іпотечних кредитів. Якщо у 2018 році їх сума становила 34258 млн грн, то у 2020 році – 50187 млн грн, що на 46,5% більше.

Переважаюча частина іпотечних кредитів суб'єктам господарювання надавалась у національній валюті: 52,3% – у 2018 році, 43,4% – у 2019 році, 49,1% – у 2020 році. Разом з тим, слід констатувати тенденцію до зниження питомої ваги іпотечних кредитів у гривнях та зростання обсягу кредитів в іноземній валюті. За аналізований період величина кредитів, що були видані не фінансовим корпораціям в євро збільшилась у 2 рази і становила у 2020 році 21583 млн грн.

Таким чином, за результатами проведеного нами аналізу стану іпотечного кредитування нефінансових корпорацій можна зробити висновок про низький рівень забезпечення даної області суспільно-економічного життя України кредитними ресурсами.

Серед перешкод кредитування галузей економіки варто відзначити низький показник фінансової дисципліни, недосконалість нормативно-законодавчої бази щодо іпотечного кредитування аграрного, повільні темпи впровадження ІТ-технологій на виробництві, високі процентні ставки за іпотечними кредитами та нестача у позичальників заставної бази для забезпечення довгострокових і дешевших кредитів, наявність інфляційних процесів та кредитних ризиків тощо.

Основними напрямками розвитку інвестиційних процесів шляхом іпотечного кредитування можуть бути:

– перегляд наявного іпотечного законодавства, впровадження раціональних можливостей надання довготермінових кредитів виробникам під заставу майнових прав на земельні ділянки сільськогосподарського призначення та прав оренди таких ділянок;



- забезпечення формування і успішного функціонування інфраструктури іпотечного кредитування, регламентація діяльності фінансових посередників;
- пошук шляхів забезпечення доступності іпотечних кредитів для суб'єктів малого і середнього підприємництва;
- застосування інструментів та методів загального та спеціального регулювання;
- реалізація методів державного нагляду за діяльністю кредиторів та емітентів іпотечних цінних паперів;
- запровадження мотиваційної складової для споживачів іпотечних кредитів з метою зростання активності суб'єктів господарювання на ринку іпотечного кредитування, що, в свою чергу, зумовить ефект комплексного розвитку усіх галузей вітчизняної економіки.

#### **2.4. Процес оцінки як складова формування та розвитку ринку нерухомості в Україні**

Перехід до ринкової моделі господарювання в Україні спричинив формування і розвиток ринку нерухомості, адже окремі його частини виступають одночасно як складові ринку споживчих товарів першої необхідності (житлова нерухомість) та ринку факторів виробництва або інвестиційних товарів (промислова, комерційна, земельна нерухомість). Стан і темпи розвитку ринку нерухомості є важливим чинником розвитку господарства країни в цілому. З огляду на це виникає необхідність практичного оцінювання та глибокого теоретичного вивчення об'єктів, суб'єктів ринку нерухомості, основних рис і наслідків їх прояву у господарській практиці, особливостей функціонування.

Сьогодні в Україні тільки починає формуватися особливий напрям економічного вивчення процесів, що відбуваються на ринку. Поки що не існує спеціальних наукових досліджень закономірностей виникнення і функціонування останнього. Серед українських економістів, у працях яких тією чи іншою мірою порушуються питання економічної природи нерухомості й особливості її оцінювання та ринкового обороту,

можна виділити таких фахівців, як В. Гесць, І. Геллер, О. Гуроров, А. Даниленко, О. Драпиковський, А. Дронь, О. Євтух, О. Каплій, О. Кашенко, Н. Лебідь, І. Малий, Я. Маркус, А. Моченков, О. Розенфельд, Б. Семененко, А. Третьак, Я. Усенко, А. Чупіс та ін.

Актуальним є питання формування теоретичних та прикладних знань щодо проведення оцінних операцій в особливій сфері фінансового ринку – ринку нерухомості.

Нерухомість як економічна категорія являє собою створені людиною об'єкти різного призначення у сукупності із землею, до якої жорстко прив'язані та такі, що мають вартість [81].

Об'єкти нерухомості – не лише важливий товар, що задовольняє різноманітні особисті потреби людей, але й капітал у речовій формі, що приносить дохід. Вкладення в них, як правило, є інвестуванням з метою отримання прибутку. Нерухомість є основою національного багатства, що має за кількістю власників масовий, загальнонародний характер [77].

Закони України: «Про планування і забудову територій» (стаття 18), «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» (стаття 44), «Про виконавче провадження» (статті 62, 64, 66), «Про оподаткування прибутку підприємств» (стаття 5), «Про правові засади цивільного захисту» (стаття 9), «Про недержавне пенсійне забезпечення» (стаття 49), Повітряний кодекс України використовує термін «нерухомі об'єкти і споруди» (стаття 46) використовують термін «об'єкт нерухомості». За Цивільним кодексом до нерухомих речей (нерухоме майно, нерухомість) належать земельні ділянки, а також об'єкти, розташовані на земельній ділянці, переміщення яких є неможливим без їх знецінення та зміни їх призначення (частина перша статті 181).

Нерухомість як виробниче благо є формою існування капіталу, а нерухомість споживчого призначення є функцією доходу. У кожній країні з метою оподаткування існує своя особлива класифікація нерухомості. Так, наприклад, у США вся нерухомість поділяється на виробничу, інвестиційну, споживчу та спекулятивну. Щодо кожного з видів, складається особлива система вилучення податків. У Німеччині в системі

оподаткування майна спеціально виділяється податок на нерухоме майно юридичних і фізичних осіб. Наведені вище визначення та підходи до класифікації нерухомості дозволяють чітко визначити об'єкт оцінки, спростити розроблення методології оцінки різних об'єктів нерухомого майна та різних секторів ринку нерухомості [84].

Будь-який об'єкт нерухомості в реальній дійсності існує в єдності фізичних, економічних, соціальних та правових властивостей. Без заснування та розвитку ринку нерухомості, що є одним із базових елементів ринкової економіки, її ефективне функціонування є неможливим [80].

Оцінка об'єктів власності, що приносять дохід, – це впорядкований процес, в основу якого покладені принципи оцінки. Цей процес передбачає визначення завдання, збір інформації і її аналіз в цілях здобуття обґрунтованої оцінки вартості. Процес оцінки може бути розділений на шість етапів: (рис. 2.9).



Рис. 2.9. Етапи оцінки нерухомості

Процес оцінки ґрунтується на науковому методі і застосовний для вирішення широкого кола оцінних завдань. В ході проведення оцінки для обґрунтування використовуваних допущень і фактів, що ведуть до логічного і об'єктивного висновку, використовується ринкова інформація [79].

Зазвичай мета оцінки полягає у визначенні якої-небудь оцінної вартості, що необхідне для ухвалення рішення. Це вимагає від оцінювача визначити особливий вигляд вартості, оскільки різні потреби клієнтів. Корисність, заміщення і очікування є тими засадничими принципами, які допомагають аналітикові зрозуміти зміст поставленого завдання. При оцінці важливо ідентифікувати реальний об'єкт власності і визначити пов'язані з ним юридичні права.

Після визначення завдання, увага аналітика буде направлена на пошук можливого напрямку її рішення. Досвід показує, що найбільш ефективний шлях до рішення задачі лежить через структурування процесу оцінки.

Порядок проведення оцінки розробляється таким чином, що оцінювач починає з розгляду загальних чинників, що визначають вартість об'єкту на національному і регіональному рівнях. Від розгляду цієї загальної інформації оцінювач потім переходить до аналізу більш специфічних чинників вартості на рівні ринку або сегменту ринку. Нарешті, оцінювач аналізує гранично конкретні чинники, що впливають на вартість даної ділянки, будівель і споруд, що знаходяться на ній [78].

Зазвичай оцінювач розробляє план, аби визначити, які дані будуть необхідні для вирішення поставленого завдання. У плані ідентифікується відповідний сегмент ринку. Цей крок важливий незалежно від того, який вид вартості визначається: інвестиційна вартість, ринкова вартість або інша.

Розглядається можливість використання трьох традиційних підходів до оцінки вартості. Прибутковий підхід є найбільш відповідною процедурою для аналізу власності, що приносить дохід, проте це не завжди вірно. Корисну інформацію здатні дати також ринковий і витратний підходи. З теоретичної точки зору можна стверджувати, що прибутковий і витратний підходи є частиною ринкового підходу. Кожен з них пропонує

використання різних видів інформації, що отримується на ринку. Проте в практичному плані витратний і прибутковий підходи є самостійними методами, відмінними від ринкового підходу, в основу якого покладені дані про продажі порівнянних об'єктів.

Надійність обґрунтованого висновку оцінювача залежить від якості і об'єму даних, використаних ним у роботі. Зібрані дані мають бути проаналізовані в контексті вживаних до оцінки підходів.

В цілях аналізу оцінювач розглядає землю окремо від будівель і споруд. При оцінці землі застосовується принцип найкращого і найбільш ефективного використання [80].

Етап узгодження оцінки – це процес, в ході якого після досягнення остаточної оцінки вартості виносяться певні логічні думки. Перед його початком оцінювач переглядає всі факти і достовірність обчислень. Узгодження називають "іспитом совісті". В ході цього процесу оцінювач перевіряє застосовність принципів оцінки на різних стадіях виявлення завдання, збору даних і аналізу - використовуючи кожен підхід до оцінки. Передивляються різні показники вартості. Заново аналізується вихідне завдання. Окреслюється діапазон, в межах якого повинна знаходитися передбачувана величина вартості. Узгодження – це не процес механічного усереднювання результатів, отриманих з використанням трьох підходів. Це процес логічних міркувань і ухвалення рішення.

Як остаточний крок – оцінювач складає звіт про свої висновки. Залежно від первинної домовленості з клієнтом цей звіт може бути складеним по повній стандартній формі або є детальною письмовою доповіддю.

В Україні набув чинності новий порядок оцінки майна для цілей оподаткування та нарахування й сплати інших обов'язкових платежів, затверджений постановою Кабінету міністрів №231. Згідно з правилами, при здійсненні угод з рухомим і нерухомим майном потрібно обов'язково отримувати оцінку його вартості. Оцінка має проводитися з використанням спеціального програмного продукту, який не дозволяє оцінювачу втручатися в хід виконання розрахунків. Звіти,

виконані за новими правилами, велика частина українців буде отримувати поштою, а шукати компанії, які проводять таку оцінку, доведеться через Інтернет.

Згідно з наявними нормативно-правовими актами Кабінету Міністрів і Фонду Держмайна, в якості вартості для розрахунку бази оподаткування обрана «оціночна вартість», яка не має аналогів у світовій оцінній практиці і не пов'язана з ринковими механізмами формування вартості майна. Власне, це вартість, яка взагалі не має економічного сенсу, а, отже, її величина може бути якою завгодно. При цьому, відповідно до Податкового Кодексу України, базою оподаткування служить дохід, що отримується в якості компенсації за відчуження такого майна. Оплата податків повинна проводитися з величини доходу, який не може бути нижчим «оціночної вартості». Оскільки базою оподаткування служить саме дохід, оціночна вартість не може бути вище величини можливого доходу, який можна отримати за відчуження такого майна, тобто, вона не може бути вище за ринкову вартість такого майна. Адже продаж майна за ціною, що перевищує ринкову вартість, не представляється можливим [82].

Таким чином, якщо оціночна вартість складе величину більшу, ніж ринкова вартість майна, тоді продавцям такого майна доведеться платити необґрунтовано завищену величину податків. Оскільки ринкова вартість є максимальною величиною можливого доходу, то і перевищення оціночної вартості над ринковою, повинно трактуватися, як типовий грабіж, оскільки призводить до насильницького, необґрунтованого збільшення суми виплаченого податку. Якщо ж оціночна вартість виявиться нижче ринкової, тоді не зрозуміло, про яке зростання надходжень до бюджету може вестися мова. Адже в такому випадку доходи до бюджету впадуть, а не зростуть: зменшиться база оподаткування. Залишається лише один законний варіант, відповідний вимогам Податкового Кодексу України – оціночна вартість повинна дорівнювати ринковій вартості майна [77].

Життєвий стиль – поняття комплексне, тому його вплив на стан споживчого попиту та пропозиції є багатограним. Іноді це призводить до того, що нерухомість як товар починає

оцінюватися не так за своїми споживчими характеристиками, як за вартістю. Враховуються чинники транспортної інфраструктури, промисловості життєзабезпечення, екології на конкретних територіях. Найважливіша особливість полягає в тому, що товари (об'єкти) однієї групи мають загальне функціональне призначення, але різне індивідуальне конструктивне рішення, виконанням, станом та розташуванням. При оцінці будівель враховуються витрати на їх відтворення як нових об'єктів.

Нерухомість – фактично найдорожчий товар, що найбільш комплексно впливає на життя людини, її добробут та самопочуття аж до того, що рівень розвитку суспільства та якість життя на тих чи інших територіях визначається кількістю річних доходів сім'ї, необхідних для придбання гідного житла. У зв'язку з зазначеними найбільш важливими виявляються й інші його специфічні риси: множинність категорій товарів та послуг нерухомості, різноманітність суб'єктів ринку, участь держави у регулюванні цього ринку, юридична складність відносин його учасників, високий рівень криміналізації тощо [83].

Отже, мета будь-якого бізнесу – досягнення максимуму прибутку. Виходячи на ринок зі своїм товаром чи послугою, підприємець повинен мати впевненість у тому, що продукція необхідна споживачам, і що вона вигідно відрізняється від продукту конкурентів. Тільки в цьому випадку зростатимуть продажі, і доходи від них перевищать витрати на організацію виробництва. Таку впевненість може дати лише володіння вичерпною інформацією про економічні умови, в яких має намір працювати або вже працює бізнес-структура. Отже, не обійтися без проведення аналізу ринку та оцінювання продукції, яка представлена на ринку ( в нашому випадку – нерухомість).

До нерухомості включаються об'єкти, переміщення яких неможливе без нанесення збитку їх призначенню. До складу нерухомості віднесено: ліси, багаторічні насадження, будівлі, споруди, які невід'ємні від земельної ділянки.

Ринок нерухомості - це сукупність відносин, що мають місце при здійсненні операцій з нерухомістю. Набуття прав власності на нерухомість сприяє розвитку ринку нерухомості.

Обґрунтування методологічних підходів до визначення соціально – економічної ефективності оцінки і використання нерухомості становить практичний інтерес і сприяє економічному розвитку будівельної галузі.

## **2.5. Аналіз впливу демографічних чинників на стан пенсійного забезпечення**

На сучасному етапі розвитку українського суспільства питання реформування системи пенсійного забезпечення стоїть дуже гостро. Пенсійна система базується на принципах солідарності поколінь, коли пенсії громадян, які закінчили свою трудову діяльність, фінансує нинішнє покоління працюючих. При цьому спостерігається постійний приріст непрацездатного населення та зменшення кількості працюючих.

Негативний вплив демографічної ситуації підсилюється проблемами економічного та соціального характеру, які в період фінансової кризи в Україні особливо важко діють на формування коштів Пенсійного фонду та збільшення його дефіциту. Усі ці об'єктивні демографічні та економічні дані свідчать про те, що держава в найближчому майбутньому не зможе забезпечити гідний рівень пенсії людям, які досягли пенсійного віку.

Оскільки пенсійне забезпечення в Україні сьогодні є функцією держави й державною системою соціального захисту населення, уряд ще з 1 січня 2004 року розпочав пенсійну реформу, у результаті якої створена трирівнева пенсійна система, головна мета якої – забезпечити гарантований мінімальний рівень життя всім людям пенсійного віку та створити умови для того, щоб працююче населення було зацікавлене накопичувати кошти на старість у системі недержавного пенсійного забезпечення. Тобто головною метою реформи є поступовий перехід від розподільчої пенсійної системи до накопичувальної.

Проблема пенсійного забезпечення як один із найважливіших аспектів соціального захисту населення завжди була актуальною серед вітчизняних науковців. Зокрема, окремі



аспекти цього питання висвітлені у працях В. Г. Баранова, А. В. Булигіна, О. Д. Вовчак, Є. В. Калюга, Т. Кривошлик, Л. Ю. Ласва, Р. П. Підлипін, В. К. Рудик, В. Я. Швець, Г. Л. Яшник тощо.

Не зважаючи на широке коло робіт, присвячених даній тематиці, питання залежності пенсійної системи від демографічних чинників залишаються актуальними та потребують подальшого дослідження.

Відповідно до Конституції України та згідно Закону України “Про пенсійне забезпечення” від 5 листопада 1991 року № 1788-ХІІ держава гарантує всім працездатним громадянам України право на матеріальне забезпечення за рахунок суспільних фондів споживання шляхом надання трудових і соціальних пенсій [88].

Кількість пенсіонерів, які перебувають на обліку в органах Пенсійного фонду України у 2021 році склала 11131,0 тис осіб. Щорічне середнє зменшення кількості пенсіонерів складає близько 1,22%. У 1997-1998 рр., 2000, 2011-2012рр. та 2016 роках кількість пенсіонерів була незмінною порівняно із попередніми роками. Проте, у 2015 році порівняно із 2014 роком спостерігається найбільше зменшення кількості пенсіонерів за досліджуваний період – на 10,24% або на 1386,1 тис осіб, що пов’язано із зняттям з обліку пенсіонерів АРК Крим та пенсіонерів, які проживають на непідконтрольних Україні територіях Донецької та Луганської областей.

Загалом кількість населення в Україні у 2021р. порівняно із 2000р. зменшилася на 7841,4 тис осіб (або на 15,86%), а кількість пенсіонерів – на 3356 тис осіб (або на 23,17%). Отже, темпи зменшення кількості пенсіонерів перевищують темпи зменшення кількості населення України.

Як свідчать дані табл. 2.7 кількість працездатного населення у 2021р. складала 16917,8 тис осіб, що на 4232,9 тис осіб (або на 20,01%) менше, ніж у 2000 р. Тобто впродовж 2000-2021р. кількість працездатного населення зменшувалася в середньому на 1,03%. Крім того, кількість зайнятого населення у кількості працездатного складає в середньому 91,2%, тобто близько 9% працездатного населення є незанятими – не

Таблиця 2.7

Показники демографічного навантаження пенсійної системи в Україні за 2000-2021 рр. (станом на 01 січня) [95, 96]

Період (рік)	Загальна чисельність населення, тис осіб	Загальна чисельність пенсіонерів, тис осіб	Населення працездатного віку, тис осіб	Зайняте населення працездатного віку, тис осіб	Кількість пенсіонерів у розрахунку на 1000 населення, чол.	Демографічне навантаження	
						Коефіцієнт залежності населення	Коефіцієнт залежності системи
2000	49 429,8	14487	21150,7	18520,7	284	0,68	0,78
2001	48 923,2	14447	20893,6	18453,3	295	0,69	0,78
2002	48 457,1	14423	20669,5	18540,9	299	0,70	0,78
2003	48 003,5	14376	20618,1	18624,1	301	0,70	0,77
2004	47 622,4	14348	20582,5	18694,3	302	0,70	0,77
2005	47 280,8	14065	20481,7	18886,5	299	0,69	0,74
2006	46 929,5	14050	20545,9	19032,2	301	0,68	0,74
2007	46 646,0	13937	20606,2	19189,5	300	0,68	0,73
2008	46 372,7	13819	20675,7	19251,7	299	0,67	0,72
2009	46 143,7	13750	20321,6	18365	299	0,68	0,75
2010	45 962,9	13721	20220,7	18436,5	298	0,68	0,74
2011	45 778,5	13738	20247,9	18516,2	300	0,67	0,74
2012	45 633,6	13821	20393,5	18736,9	300	0,68	0,74
2013	45 553,0	13640	20478,2	18901,8	299	0,67	0,72
2014	45 426,2	13533	19920,9	18073,3	298	0,67	0,75
2015	42 929,3	12147	18 097,9	16 443,2	283	0,67	0,74
2016	42 760,5	12297	17 955,1	16 276,9	288	0,68	0,76
2017	42 584,5	11956	17 854,4	16 156,4	281	0,67	0,74
2018	42 386,4	11725	17 939,5	16 360,9	277	0,65	0,72
2019	42 153,2	11470	18 066,0	16 578,3	272	0,63	0,69
2020	41 902,4	11335	17669,8	16917,8	271	0,64	0,67
2021	41 588,4	11131	16917,8	15244,5	268	0,66	0,73

працевлаштованими, що, в свою чергу, має негативний вплив на суму єдиного соціального внеску, який сплачують роботодавці на фонд оплати праці найманих працівників, за рахунок якого і формуються доходи позабюджетного фонду соціального страхування – Пенсійного фонду.

Як свідчать дані табл. 2.7 та рис. 2.10 коефіцієнт залежності населення характеризує відношення кількості пенсіонерів до кількості працездатного населення.

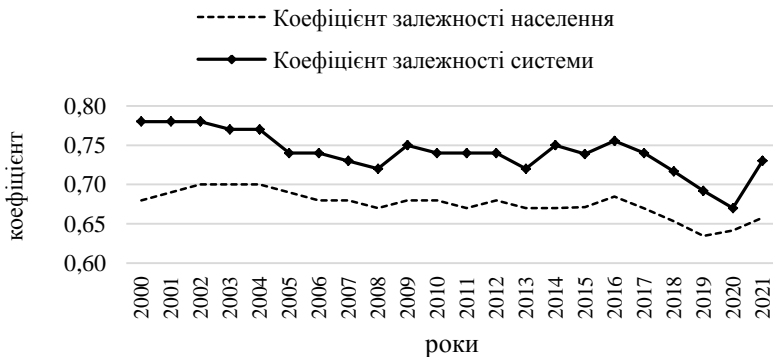


Рис. 2.10. Коефіцієнти залежності системи та населення (показники демографічного навантаження) за 2020-2021рр.  
Джерело: Побудовано автором за даними [92; 93]

У 2021р. цей показник склав 0,66, що на 0,02 (або на 2%) менше, ніж у 2000 р. Даний показник свідчить, що 100 українських пенсіонерів утримується 66 працездатними особами або 100 працездатних осіб утримує 152 пенсіонера.

Коефіцієнт залежності системи пенсійного забезпечення характеризує відношення кількості пенсіонерів до кількості зайнятого населення. У 2021р. цей показник склав 0,73, що на 0,05 (або на 5%) менше, ніж у 2000 р. Даний показник свідчить, що 100 українських пенсіонерів утримується 73 зайнятими особами або 100 зайнятих осіб утримує 137 пенсіонерів.

Проаналізуємо показники стану пенсійного забезпечення в Україні за 2005-2021рр. Середня заробітна плата за

досліджуваний нами період збільшилася на 11530,78 грн (або в 14,3 рази). В той же час середній розмір пенсії збільшився на 3111,30 грн (або в 7,9 рази). Мінімальна пенсія за досліджуваний період збільшилася лише на 1380 грн (або в 4,2 рази). Тобто темпи збільшення мінімальної та середньої пенсії є значно нижчими за темпи збільшення середньої заробітної плати.

Про негативну тенденцію щодо співвідношення між середньою пенсією і середньою заробітною платою свідчить і коефіцієнт заміщення, який впродовж досліджуваного періоду зменшився на 10,8% і склав 28,43%, тобто 100 грн середньої заробітної плати відповідає 28,43 грн середньої пенсії.

Крім того, співвідношення між мінімальною пенсією і середньою заробітною платою знизилося на 27,32% і склало у 2021р. лише 13,88%, тобто 100 грн середньої заробітної плати відповідає 13,88 грн мінімальної пенсії.

Співвідношення між мінімальною і середньою пенсією знизилося на 34,99% і склало у 2021р. 48,81%, тобто 100 грн середньої пенсії відповідає 48,81 грн. мінімальної пенсії.

Нажаль, за досліджуваний період бюджет Пенсійного фонду України був дефіцитним, тобто доходи фонду у вигляді сплаченого єдиного соціального внеску не покриваються його витрат (фінансування виплати пенсій), відтак, дефіцит Пенсійного фонду покривається за рахунок коштів державного бюджету, що не є ефективним. Так, впродовж 2005-2021 рр. дефіцит Пенсійного фонду збільшився на 153613 млн грн (тобто в 9,4 рази) (рис. 2.11).

У 2008р. порівняно із 2007 р. дефіцит Пенсійного фонду збільшився на 149,94% (або в 1,5 рази), у 2009 р. порівняно із 2008 р. – на 394,21% (або в 3,9 рази), що пов'язано із глобальною фінансовою кризою. У 2015р. порівняно із 2014 р. дефіцит Пенсійного фонду мав найбільше зростання за досліджуваний період – 505,75% (або в 5 разів), що пов'язано із окупацією частини Донецької та Луганської областей та анексією Криму, отже надходження єдиного соціального внеску від суб'єктів господарювання на цих територіях припинилося, а виплати пенсіонери могли продовжувати отримувати.

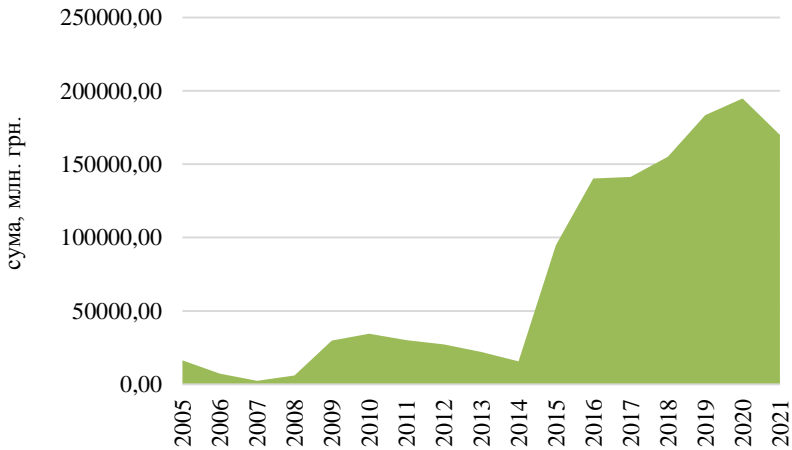


Рис. 2.11. Дефіцит бюджету Пенсійного фонду України за 2005-2021рр.

*Джерело: побудовано автором на основі [93]*

Наступним етапом дослідження є проведення прогностичного аналізу показника коефіцієнт демографічної залежності пенсійної системи у взаємозв'язку із чинниками впливу – загальної чисельності пенсіонерів та зайнятого населення працездатного віку. Вибірку значень показника ми згенерували за допомогою статистичних збірників «Соціальний захист населення України» Державної служби статистики України [92].

Даний аналіз реалізуватиметься нами у кілька етапів: встановлення щільності зв'язку між показниками та побудові рівняння регресії для прогнозування коефіцієнта залежності системи пенсійного забезпечення залежно від загальної чисельності пенсіонерів та зайнятого населення працездатного віку. Для розрахунків нами використано вбудовані функції «кореляція» та «регресія» надбудови «Аналіз даних» програми застосунку MS Excel. А саме, за допомогою функції «кореляції», нами розраховано коефіцієнт кореляції, коефіцієнт детермінації та коефіцієнт у-перетину. За допомогою функції «регресія» нами побудовано рівняння регресії, яке можна використовувати для розрахунку коефіцієнта залежності системи пенсійного

забезпечення залежно від загальної чисельності пенсіонерів та зайнятого населення працездатного віку.

Коефіцієнт кореляції між коефіцієнтом залежності системи пенсійного забезпечення залежно від загальної чисельності пенсіонерів та зайнятого населення працездатного віку можна розрахувати за формулою:

$$\text{Correl}(X, Y) = \frac{\sum(x-\bar{x}) \times (y-\bar{y})}{\sqrt{\sum(x-\bar{x})^2 \times \sum(y-\bar{y})^2}}, \quad (2.13)$$

де  $y$  – вибіркові значення коефіцієнта залежності системи пенсійного забезпечення (масив 1),  $x_1$  – загальна чисельність пенсіонерів (масив 2),  $x_2$  – зайняте населення працездатного віку.

Коефіцієнт кореляції ( $r$ ) набуває значення від  $-1$  до  $+1$ .

Якщо  $|r| < 0,30$ , то зв'язок між ознаками слабкий;

$0,30 \leq |r| \leq 0,70$  – помірний зв'язок;

$|r| > 0,70$  – сильний або щільний зв'язок.

Коли  $|r| = 1$  – зв'язок функціональний.

Розраховані значення коефіцієнтів на основі даних – загальної чисельності пенсіонерів та зайнятого населення працездатного віку (табл. 2.8-2.10) свідчать про наявність помірною та щільного зв'язку між показниками: коефіцієнта залежності системи пенсійного забезпечення залежно від загальної чисельності пенсіонерів та зайнятого населення працездатного віку.

Таблиця 2.8

Кореляційний аналіз

Показники	Коефіцієнт залежності системи	Загальна чисельність пенсіонерів, тис осіб	Зайняте населення працездатного віку, тис осіб
Коефіцієнт залежності системи	1		
Загальна чисельність пенсіонерів, тис осіб	0,689297788	1	
Зайняте населення працездатного віку, тис осіб	0,338995135	0,914057239	1

Таблиця 2.9

## Регресійна статистика

Показник	Значення
Множинний R	0,995054111
R-квадрат	0,990132684
Нормований R-квадрат	0,989094019
Стандартна похибка	0,002863602
Спостереження	22

Одержані результати регресійного аналізу дають можливість зробити висновок про наявність помірного зв'язку між коефіцієнтом залежності системи пенсійного забезпечення (результативним показником) і факторними показниками (загальної чисельності пенсіонерів та зайнятого населення працездатного віку), про що свідчить і значення коефіцієнта детермінації – R-квадрат – 0,99013.

Таблиця 2.10

## Дисперсійний аналіз

Показники	Коефіцієнти	Стандартна похибка	t-статистика	P-Значення
Y-перетин	0,728737452	0,0098	74,36296	6,85E-25
Змінна X <sub>1</sub>	5,51644E-05	1,34E-06	41,05203	5,1E-20
Змінна X <sub>2</sub>	-4,02313E-05	1,28E-06	-31,4906	7,33E-18

Рівняння залежності коефіцієнта залежності системи пенсійного забезпечення ( $y$ ) від загальної чисельності пенсіонерів ( $x_1$ ) та зайнятого населення працездатного віку ( $x_2$ ) має вигляд:

$$y = 0,7287 + 0,00005516 * x_1 - 0,00004023 * x_2. \quad (2.14)$$

Одержане рівняння залежності можна використовувати для прогнозних розрахунків. Підставивши у рівняння прогнозні значення  $x_1$  та  $x_2$  одержимо прогнозоване значення  $y$ .

До прикладу, кількість пенсіонерів щороку зменшується на 1,22%, а зайнятого населення працездатного віку на 0,87%. Відтак, кількість прогнозна кількість пенсіонерів у 2022 р.

складатиме 10995,16 тис осіб (11131тисосіб \* 98,78/100), а зайнятого населення працездатного віку 15111,87тисосіб (15244,5тисосіб \* 99,13/100). Підставивши дані прогнозні значення загальної чисельності пенсіонерів та зайнятого населення працездатного віку отримаємо прогнозний коефіцієнт залежності системи пенсійного забезпечення:

$$y = 0,7287 + 0,00005516 * 10995,16 - 0,00004023 * 15111,87 = 0,727242 \quad (2.15)$$

Для поглибленого аналізу нами розрахований коефіцієнт еластичності за формулою:

$$K_{e1} = a_j \times \frac{\bar{x}_j}{y_j} = 0,00005516 \times \frac{13282,56}{0,74} = 0,989303, \quad (2.16)$$

$$K_{e2} = a_j \times \frac{\bar{x}_j}{y_j} = -0,00004023 \times \frac{17918,22}{0,74} = -0,973348 \quad (2.17)$$

де  $a_j$  – коефіцієнт у рівнянні залежності для  $j$ -го фактора;

$\bar{x}_j$  – середньоарифметичне значення  $j$ -го фактора;

$\bar{y}_j$  – середньоарифметичне значення результативного показника.

Коефіцієнт еластичності показує на скільки відсотків у середньому змінюється результативний показник (коефіцієнт залежності системи пенсійного забезпечення) із зміною аргументів  $x_1$  (загальної чисельності пенсіонерів) та  $x_2$  (зайнятого населення працездатного віку) на 1%. Розрахований показник еластичності наведений в табл. 2.11.

Таблиця 2.11

Коефіцієнт еластичності впливу загальної чисельності пенсіонерів ( $x_1$ ) зайнятого населення працездатного віку( $x_2$ ) на коефіцієнт залежності системи пенсійного забезпечення ( $y$ )

Фактор	Коефіцієнт еластичності
Загальна чисельність пенсіонерів ( $x_1$ )	0,989303
Зайняте населення працездатного віку( $x_2$ )	-0,973348



Розраховане значення коефіцієнта свідчить, що при збільшенні чисельності пенсіонерів на 1%, коефіцієнт залежності системи пенсійного забезпечення в середньому збільшуватиметься на 0,989%, а при збільшенні зайнятого населення працездатного віку на 1%, коефіцієнт залежності системи пенсійного забезпечення в середньому зменшуватиметься на 0,973348%.

Відтак, на основі побудованого рівняння регресії, ми можемо визначити необхідну кількість зайнятого населення працездатного віку, для досягнення значення коефіцієнта залежності системи пенсійного забезпечення на рівні 0,5:

$$0,50,7287 + 0,00005516 * 10995,16 - 0,00004023 * x_2 \quad (2.18)$$

$$x_2 = 20760,45 \text{ тис осіб.}$$

Таким чином, для досягнення значення коефіцієнта залежності системи пенсійного забезпечення на рівні 0,5 (тобто коли 2 зайнятих особи працездатного віку утримують 1 пенсіонера), за умови прогнозного значення кількості пенсіонерів на 2022 р. 10995,16 тис осіб, необхідно, щоб кількість зайнятих осіб працездатного віку збільшилася на 15,86% і склала 20760,45 тисяч осіб.

Звичайно, досягнути такого значення кількості зайнятих осіб у короткостроковому періоді вкрай складно, проте, заходи щодо стимулювання збільшення зайнятості в Україні потрібно розробляти і впроваджувати. В іншому випадку, залежність системи пенсійного забезпечення у наступних періодах ставатиме критичною. В першу чергу, на державному рівні необхідно забезпечувати умови для зростання народжуваності, а також для стимулювання суб'єктів господарювання до офіційного працевлаштування, оподаткування та виплати заробітної плати найманим працівникам.

Відтак, у результаті дослідження взаємозв'язку коефіцієнтом залежності системи пенсійного забезпечення і загальною чисельністю пенсіонерів та зайнятого населення працездатного віку, нами за допомогою вбудованих функцій

“кореляція” та “регресія” надбудови “Аналіз даних” програми застосунку MS Excel розраховано коефіцієнти кореляції та побудовано рівняння регресії, яке можна використовувати для прогнозування коефіцієнта залежності системи пенсійного забезпечення залежно від загальної чисельності пенсіонерів та зайнятого населення працездатного віку, окрім того, нами розраховано коефіцієнти еластичності, які дають можливість математично оцінити величину впливу факторів загальної чисельності пенсіонерів та зайнятого населення працездатного віку на результуючий показник – коефіцієнт залежності системи пенсійного забезпечення.

### **3. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ТА АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ**

#### **3.1. Оцінка рівня боргової безпеки як складової фінансово-економічної безпеки держави**

В умовах нестабільності економічних і політичних реалій у суспільстві, рівень боргової безпеки держави є однією з найважливіших складових фінансово-економічної безпеки. Це своєрідний індикатор і критерій ефективної зовнішньої та внутрішньої економічної діяльності держави. Без забезпечення необхідного рівня боргової безпеки практично неможливо вирішити жодне із завдань, що стоять перед Україною. Проте на сьогодні в Україні не створено достатніх умов для нормального функціонування системи боргової безпеки.

Реалії боргової політики України показують зростання заборгованості держави, як внутрішньої, так і зовнішньої. Значна боргова залежність може призвести до загрози національній безпеці, зокрема таким її складовим, як фінансовій та борговій безпеці. Враховуючи вищевикладене, необхідність проведення дослідження і оцінки основних показників (індикаторів) боргової безпеки держави є вкрай актуальними на сьогодні.

Проблемами боргової безпеки, визначенням її індикаторів та вдосконаленням методики оцінки їх рівня займалися такі вітчизняні вчені: Т. Боголіб, О. Василик, В. Гейць, І. Запатріна, Л. Козарезенко, Г. Кучер, І. Лук'яненко, І. Луніна, В. Міщенко, В. Опарін, Г. П'ятаченко, В. Федосова, А. Чухно, С. Юрій та інші. Але, на наш погляд, незважаючи на всю важливість поставленого завдання оцінки стану боргової безпеки держави, відбувається нарощування боргового навантаження та зниження боргової стійкості, що потребує подальшого дослідження та удосконалення методології розрахунку інтегральних показників та підходів до оцінювання рівня боргової безпеки.

Метою даного дослідження є розкриття теоретико-методологічних засад формування та оцінювання боргової

безпеки держави, виокремлення основних загроз, систематизація та аналіз їх значень для України з точки зору наближеності до встановлених критичних меж, розробка можливих рекомендацій щодо удосконалення системи індикаторів боргової безпеки та їх критичних значень стосовно сучасних реалій.

Відповідно до поставленої мети, нами були окреслені наступні завдання:

- дослідити теоретико-методологічні засади рівня оцінки боргової безпеки держави;

- проаналізувати основні індикатори боргової безпеки України;

- визначити основні загрози та запропонувати напрями покращення боргової безпеки України.

Боргова безпека держави є складним, багатогранним та суперечливим явищем, оскільки існує безліч підходів до визначення її сутності.

У широкому розумінні, *боргова безпека держави* – це рівень внутрішньої і зовнішньої заборгованості з урахуванням вартості її обслуговування і ефективності використання внутрішніх і зовнішніх запозичень та оптимального співвідношення між ними, достатній для вирішення соціально-економічних потреб, що не загрожує втратою суверенітету і руйнуванням вітчизняної фінансової системи [98].

При розкритті сутності боргової безпеки ми виділили такі теоретичні підходи:

- Рівневий – боргова безпека розглядається як рівень перевищення заборгованості, що призводить до залучення нових позик.

- Елементний – боргова безпека розглядається як елемент системи вищого рівня [107].

- Функціональний – боргова безпека розглядається як здатність дотримання певного рівня заборгованості.

- Управлінський – боргова безпека розглядається в контексті управління державним боргом.

В сучасних фінансово-економічних умовах більшість держав світу використовує джерела фінансування у вигляді

запозичень, і Україна не є винятком. За весь час незалежності розмір державної заборгованості постійно зростає. Тривалий час розміри позик були помірними, але останні роки держава змушена запозичувати все більше коштів, основними причинами є: складна політична та економічна ситуація в країні [102]; необхідність проведення інституційних реформ фінансування обороноздатності в умовах військової агресії з боку РФ, інфраструктурних проектів, що в свою чергу відображається на показниках її боргової безпеки.

Узагальнивши наукові розробки окремих зарубіжних та вітчизняних вчених, нами було виділено фактори, що визначають рівень боргової безпеки держави:

1. Інституційне забезпечення системи управління державним боргом, зокрема ступінь інформаційного та нормативно-правового забезпечення регламентує формування та управління державним боргом, стратегію та тактику боргової політики держави.

2. Загальний обсяг, динаміка і структура державного боргу (за джерелами запозичень, видами валют, умовами емісії, обслуговуванням боргових зобов'язань), а також строки його погашення.

3. Стабільність параметрів монетарної політики, зокрема, стабільність валютного курсу, облікової ставки НБУ. Зміна параметрів монетарної політики впливає на вартість витрат з обслуговування та погашення боргу в іноземній валюті.

4. Політична та економічна стабільність в країні. Наявність політичних та економічних ризиків змушує державу використовувати зовнішні запозичення, а це, в свою чергу, потребує передавання частини національного продукту у власність зовнішніх кредиторів.

5. «Борговий досвід» держави та її кредитний рейтинг. Наявність та рівень кредитного рейтингу демонструє можливість та бажання держави виконувати власні боргові зобов'язання. Низький кредитний рейтинг є свідченням ризиків в державі, що нівелює поняття боргової безпеки.

Для оцінки рівня боргової безпеки використовуються різні показники-індикатори: Світового банку, Міжнародного

валютного фонду, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України.

Так у практиці Світового банку для аналізу боргового навантаження застосовуються показники, наведені в табл. 3.1.

Таблиця 3.1  
Система індикаторів боргової безпеки держави,  
розроблена Світовим банком

Показники	Економічний зміст
Відношення сукупного зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг	Показує відносну довгострокову спроможність держави акумулювати валютні надходження без додаткового тягаря на сальдо платіжного балансу
Відношення сукупного зовнішнього боргу до ВВП	Демонструє загальний рівень боргової складової економіки
Відношення загальних платежів щодо обслуговування боргу до експорту товарів і послуг	Визначає можливість обслуговування зовнішнього боргу
Відношення сукупних відсоткових платежів до експорту товарів і послуг	Визначає частину валютних надходжень, які використовуються на обслуговування боргу
Відношення міжнародних резервів до сукупного зовнішнього боргу	Показує, чи може країна використовувати свої резерви (і яку їх частину) для погашення зовнішнього боргу)
Відношення короткострокового боргу до сукупного зовнішнього боргу	Показує, яку частку становить короткостроковий борг у загальній сумі зовнішнього боргу
Відношення боргу міжнародним організаціям до сукупного зовнішнього боргу	Відображає частку заборгованості міжнародним фінансовим організаціям у загальній сумі зовнішнього боргу або свого роду залежність держави від фінансування цими організаціями
Відношення міжнародних резервів до імпорту товарів і послуг	Відображає запас фінансової міцності держави

Зазначені індикатори дають змогу оцінити рівень боргового навантаження та стан боргової безпеки окремої держави. Але, фахівці зазначають, що не існує чітко встановлених критичних «порогових» значень, перевищення яких становило б загрозу для країни-позичальника. Співвідношення показників і динаміка боргу є різною для держав з розвинуеною та трансформаційною економікою.

В сучасних умовах при встановленні боргового навантаження більшість держав орієнтується на ВВП, ніж на ВНП. З іншого боку, існує практика взаємно замінювати ці макроекономічні показники, що, також не є доцільним з економічної точки зору.

В сучасних умовах при встановленні боргового навантаження більшість держав орієнтується на ВВП, ніж на ВНП. З іншого боку, існує практика взаємно замінювати ці макроекономічні показники, що, також не є доцільним з економічної точки зору.

Система «боргових індикаторів», які розроблено МВФ, дозволяє оцінити не тільки платоспроможність держави, але й стан заборгованості державного, фінансового та приватного секторів економіки. Але, на думку багатьох науковців, ця методика не має індикаторів, які відображають взаємозв'язок боргу з відтворювальними процесами в економіці та показують вплив на соціально-економічний розвиток держави [107].

Методику розрахунку рівня економічної безпеки України було затверджено Міністерством економіки у 2007 році. Методика базувалась на комплексному аналізі індикаторів економічної безпеки з виявленням потенційно можливих загроз економічній безпеці і застосовувалась для інтегральної оцінки рівня економічної безпеки України в цілому по економіці та за окремими сферами діяльності.

Удосконалена Методика з 2013 року стала більш спрощеною і зрозумілою, і приділяє більше уваги насамперед борговим показникам. Узагальнення методики розрахунку із зазначенням критичних та оптимальних значень боргової безпеки України представлено в табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Показники боргової безпеки України за методологією  
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

Показник	Методика розрахунку	Критичне значення	Оптимальне значення
Відношення обсягу державного та гарантованого державою боргу до ВВП	Обсяг державного та гарантованого боргу, млрд грн / ВВП, млрд грн x 100	60	20
Відношення обсягу зовнішнього боргу до ВВП	Обсяг зовнішнього боргу, млрд. доларів США x середній курс гривні до долара США / ВВП, млрд грн x 100	70	40
Середньозважена дохідність ОВДП на первинному ринку	Визначається Національним банком України	11	4
Відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу	Обсяг офіційних резервних активів, млрд доларів США/ обсяг валового зовнішнього боргу, млрд доларів США x 100	20	50

Слід зазначити, що за Маастрихтськими критеріями, які встановлено для країн-членів Європейського Союзу, відношення державного боргу до ВВП не має перевищувати 60%.

Однак, якщо цей критерій є прийнятним для держав із розвиненим внутрішнім фінансовим ринком та високим кредитним рейтингом на міжнародних ринках, то в Україні ризики фінансової дестабілізації є значно вищими.

На наш погляд, перелік показників стану боргової безпеки держави, передбачений у методиці розрахунків рівня економічної безпеки України, не є достатнім для повного аналізу стану боргової безпеки. Насамперед тому, що методика не містить показників ефективності розміщення позик, а вони є достатньо важливими для характеристики стану боргової безпеки.



Враховуючи вище зазначене, пропонуємо оцінювати стан та динаміку індикаторів боргової безпеки України за вітчизняною методикою, оскільки визначити зони їх ризиків згідно міжнародних стандартів та враховуючи їх суперечливість з огляду відмінностей соціально-економічного розвитку, є доволі складним процесом.

Застосування інтегральної оцінки рівня боргової безпеки відповідно до Методичних рекомендацій [101] здійснюється за допомогою вагових коефіцієнтів, що визначають ступінь внеску кожного показника в інтегральний індекс безпеки, та нормування індикаторів за шкалою від 0 до 1 або у відсотках. Розрахований таким чином інтегральний показник рівня боргової безпеки України вказує на її критичний стан. Починаючи з 2016 року Уряду вдалося дещо покращити стан внутрішньої та зовнішньої заборгованості, але говорити про стабілізацію боргової безпеки в цілому ще зарано, оскільки вона знаходилася у 2020 році на критичному рівні та потребує негайних заходів щодо її нарощування.

Проведений аналіз різних поглядів вітчизняних та зарубіжних науковців на визначення показників, що дають оцінку рівню боргової безпеки, нами запропоновано доповнити їх перелік з урахуванням фінансово-економічних особливостей нашої держави.

Серед яких найбільш прийнятними вважаємо наступні:

1. Відношення обсягів платежів з обслуговування зовнішнього (внутрішнього) державного боргу до річного експорту товарів і послуг. Цей показник дасть можливість оцінити платоспроможність держави на найближчу перспективу, характеризує можливість держави до погашення заборгованості за рахунок валютних надходжень від експорту.

2. Відношення обсягів платежів з обслуговування зовнішнього (внутрішнього) державного боргу до доходів державного бюджету, що дасть можливість оцінити обсяги та вартість внутрішньої заборгованості та проведення операцій із боргом за рахунок власних фінансових джерел. В подальшому зростання ролі внутрішнього ринку запозичень сприятиме зменшенню політичних та економічних ризиків всередині держави та запобіганню фінансових криз.

3. Відношення заборгованості уряду за державними цінними паперами до ВВП. Визначення індикатора боргової безпеки без цього показника не враховує внутрішню складову державного боргу, а отже знижує його сутність з економічної точки зору.

Тому доцільним є застосування такого показника, що дозволить оцінити потенційні внутрішні загрози на фінансовому ринку та вчасно коригувати боргову політику держави, підвищити її дієвість для забезпечення стабільного фінансово-економічного розвитку.

В цілому, для підвищення рівня боргової безпеки з метою вдосконалення управління державним боргом, на нашу думку, необхідно провести ряд заходів, спрямованих на зменшення боргового навантаження, нарощування та зміцнення боргової безпеки, проведення ефективної боргової політики, зокрема збалансування зовнішніх запозичень і стабілізації внутрішнього економічного середовища в державі.

Основними причинами появи негативних показників боргової безпеки є: покриття щорічного дефіциту державного бюджету та платіжного балансу, значне перевищення експорту над імпортом, криза функціонування пенсійної системи, непривабливий для інвесторів інвестиційний клімат в державі, високий ступінь залежності України від імпортованих енергоносіїв, відсутність чіткої державної стратегії щодо управління державним боргом, малоефективний контроль за цільовим призначенням і використанням запозичень.

З метою оптимізації боргової безпеки держави, нами запропоновано здійснити низку заходів, які зможуть покращити систему управління державним боргом:

- вдосконалити нормативно-правову базу шляхом прийняття базового закону про зовнішній державний борг, що визначатиме основні пріоритети та напрямки боргової політики держави ;

- врегулювати порядок видатків державного бюджету на управління державним боргом та повноваження органів державної влади у цьому процесі, на планування витрат з обслуговування, погашення та управління державним боргом;

– залучати фінансові ресурси для ефективної реалізації програм інституційного та інвестиційного розвитку держави, а не на статті споживчого спрямування;

– зменшити частку зовнішньої заборгованості в загальному обсязі боргу держави, оскільки зовнішні запозичення являють собою фактичне вивезення капіталу за її межі;

– дотримуватись економічно обґрунтованого обсягу дефіциту державного бюджету та визначати напрями підвищення доходів державного бюджету, насамперед завдяки покращенню конкурентного середовища та підвищенню ділової активності вітчизняного бізнесу.

За результатами проведеного дослідження можна дійти висновку, що оцінювання рівня боргової безпеки має здійснюватися з огляду на фактори, які обумовлюють нарощення державних боргів. Однак, вплив усіх факторів оцінити кількісно досить складно.

Особливо це стосується їх якісної складової. Тому для проведення подальшого аналізу стану державного боргу необхідно розширити та законодавчо регламентувати індикатори боргової безпеки з коригуванням уже існуючих нормативних значень відповідно до міжнародної практики. Це дозволить об'єктивно оцінювати стан боргової безпеки та забезпечить механізм оперативного прийняття рішень внаслідок виявлення певних відхилень.

На нашу думку, вирішення існуючих проблем боргової безпеки неможливе лише інструментами боргової політики. Необхідно здійснити комплекс заходів, спрямованих на зниження інфляції, зміцнення національної валюти (гривні), оптимізацію структури бюджетних видатків на принципах чітких грошово-кредитних обмежень, оптимізацію джерел та форм фінансування державного боргу, спрямування державних запозичень у сектор реальних інвестицій, стимулювання внутрішнього ринку та вітчизняних підприємств за допомогою фіскальних інструментів.

Проводити оцінку факторів боргового навантаження на економіку з метою уникнення боргової кризи в державі, на наш погляд, доцільно за такими напрямками:

- спрямовувати, залучені зовнішні запозичення на реалізацію програм інвестиційного розвитку держави, які забезпечать в майбутньому її економічне зростання;

- оптимізувати структуру державного боргу з врахуванням змін у фінансово-економічному середовищі та враховуючи майбутні валютні ризики;

- зменшити навантаження державного боргу на бюджет, впроваджуючи заходи щодо заохочення населення до інвестиційних процесів;

- запровадити механізм та систему моніторингу боргової безпеки, суть якої полягає у ідентифікації ризиків, що загрожують борговій безпеці, та умов (факторів), які визначають загострення цих ризиків, або ж можуть пом'якшити їх вплив на стан боргової безпеки;

- розробити та законодавчо затвердити перспективну боргову стратегію держави;

- збалансувати дохідність за зовнішніми і внутрішніми державними позиками;

- зменшити видатки бюджету, зростання яких є основною причиною збільшення дефіциту бюджету, який змушує здійснювати запозичення.

Загалом управління державним боргом і оптимізація боргової безпеки повинні стати одними з ключових завдань економічної політики держави, оскільки зменшення боргу держави означає зменшення залежності від кредиторів, що в свою чергу означає зростання не лише економічної, але і політичної незалежності держави.

### **3.2. Особливості застосування інтегрального підходу до оцінки фінансово-економічної безпеки підприємств**

У сучасних умовах господарювання обґрунтування заходів та прийняття відповідних управлінських рішень, виконання яких спрямовано на мінімізацію або ліквідацію загроз фінансово-економічній діяльності підприємства здійснюються на основі результатів оцінки рівня його фінансово-економічної безпеки. Тому вибір методики оцінки

рівня даної безпеки має суттєве значення для стабільного функціонування та успішного розвитку підприємства.

Сучасний розвиток системи забезпечення фінансово-економічної безпеки характеризується розробкою методик оцінки її рівня саме на рівні держави, однак на рівні підприємства досі не існує єдиного комплексного підходу. Перш за все, це обумовлено тим, що система фінансово-економічної безпеки кожного підприємства є індивідуальною та залежить в першу чергу як від виду, так і сектору діяльності. Саме тому на сьогодні питання розробки та впровадження універсального підходу до оцінки фінансово-економічної безпеки на рівні підприємства потребує подальших наукових досліджень.

Варто відмітити, що на сьогодні, у науково-методичній літературі з питань оцінки рівня фінансово-економічної безпеки підприємства виділяються такі методичні підходи[108; 109; 110]:

1. *Індикаторний підхід* полягає у встановленні рівня фінансово-економічної безпеки в результаті порівняння фактичних фінансових показників діяльності підприємства з їх критичними пороговими значеннями. Пороговими значеннями є граничні величини відповідних показників, недотримання яких обумовлює виникнення та розвиток загроз фінансово-економічній безпеці підприємства.

2. *Ресурсно-функціональний підхід* включає такі напрямки визначення та оцінки рівня фінансово-економічної безпеки:

а) вимір стану фінансової безпеки на основі оцінки рівня використання фінансових ресурсів за спеціальними критеріями – власні фінансові ресурси та позикові фінансові ресурси;

б) оцінка рівня виконання функцій – забезпечення високої фінансової ефективності діяльності підприємства, його фінансової усталеності та незалежності;

в) оцінка забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами.

3. *Підхід, що заснований на використанні оптимізаційних процедур* – «мінімум сукупного збитку, який наноситься безпеці» або «максимум відверненого збитку». Основним критерієм є прийняття особливого граничного ризику як ознаки

критичного або порогового стану підприємства, за межами якого виникає загроза або навіть фактично здійснюється його ліквідація.

4. Підхід, що ґрунтується на оцінці загального стану фінансової діяльності підприємства на основі методів комплексної оцінки. Отримання комплексної оцінки – це послідовний перехід від оцінки одиничних показників (на нижньому рівні ієрархії) і їх синтезування до наступного, вищого рівня і так далі до отримання комплексної оцінки.

5. Підхід, що ґрунтується на оцінці та управлінні ризиками, спрямований на визначення рівня ризику як ймовірності небезпеки діяльності підприємства. Зазвичай використовується при діагностиці загроз фінансово-економічній безпеці підприємства.

6. Економіко-математичний підхід базується на основі функціональної залежності рівня економічної безпеки підприємства від відповідних показників діяльності підприємства. На основі даного підходу можуть бути сформовані різні сценарії розвитку підприємства за умови зміни того чи іншого фактору, що є важливим під час обґрунтування вибору фінансово-економічної стратегії розвитку підприємства.

7. Для підприємств, які знаходяться в передкризовому стані рекомендується використовувати *методи наявності чистого прибутку та ймовірності банкрутства підприємства*.

Оцінка показників може бути проведений на основі таких методів:

- індикаторний метод з подальшим формуванням інтегрального показника О. М. Овечкіна [111];
- спектр-бальний методу, який був запропонований О. М. Бадаєва і Є. В. Цупко [112];
- мультиплікативна модель оцінки фінансової безпеки;
- моделі оцінки ймовірності банкрутства.

Зазначені методики включають розрахунок ряду коефіцієнтів на основі фінансової звітності. Використовуючи отримані значення можна сформувані підсумковий коефіцієнт фінансово-економічної безпеки.

Найбільш розповсюдженим у практиці визначення рівня фінансово-економічної безпеки підприємства є метод, який передбачає розрахунок індикаторних показників безпеки, що порівнюються з граничними значеннями. Система таких індикаторних показників дозволяє визначити загрози фінансово-економічній безпеці на основі визначення інтегрального показника. На основі такого аналізу формуються заходи щодо попередження та ліквідації наслідків цих загроз.

На сьогодні існує досить велика кількість таких методик, що включають в себе різні набори індикаторів. Відповідно основною проблемою даного методу є складність визначення повного набору індикаторів, який міг би в повній мірі відобразити можливий вплив загроз на фінансово-економічну безпеку підприємства, а також врахувати галузеві особливості.

Формування комплексного показника на основі спектр-бального методу передбачає оцінку фінансово-економічної безпеки шляхом приведення кількісних і якісних показників до однакової бальної оцінки. У разі, якщо граничне значення індикатора не встановлено (тобто розрахункове значення має прагнути до максимуму або до мінімуму), слід провести порівняння значень індикатора за розрахунковий період і індикатора за попередній період і оцінити їх динаміку. Граничні значення для оцінки загального рівня фінансової безпеки визначаються в залежності від кількості взятих кількісних і якісних параметрів. Недоліком даного методу є необхідність експертних оцінок якісних показників, що несе за собою додаткові витрати.

Мультиплікативний метод передбачає розрахунок загального рівня фінансово-економічної безпеки шляхом множення окремих коефіцієнтів. Слід відмітити, що такий коефіцієнт складно інтерпретується. Однак, його можна застосовувати для порівняння рівнів фінансово-економічної безпеки різних періодів одного підприємства, а також його можна застосовувати для порівняння з рівнем фінансової безпеки підприємств, що належать такій же галузі. Також недоліком даного методу є оцінка якісних показників, як і в спектр-бальному методі.

Слід відзначити, що саме інтегральна оцінка рівня фінансово-економічної безпеки підприємства відіграє важливу роль у прийнятті управлінських рішень щодо мінімізації фінансових ризиків, підтримки фінансової рівноваги, стабільності, гнучкості підприємства та відповідно створення фінансових умов для розвитку суб'єкта господарювання.

На нашу думку, для оцінки рівня фінансово-економічної безпеки підприємства доцільно використовувати методику, засновану на приведенні показників до порівняльного стану. Адже оцінка рівня фінансово-економічної безпеки підприємства може проводитися на основі як кількісних, так і якісних показників.

Кількісний підхід включає в себе аналіз і оцінку різних статей балансу для розрахунку сукупності фінансових коефіцієнтів. Якісний підхід визначається оцінкою фінансово-економічної безпеки на основі якісних параметрів, таких як: рівень технічної оснащеності; конкурентоспроможності; рівня кваліфікації кадрового складу підприємства; рівень інвестиційної активності і привабливості; наявність резервів; володіння інформацією про ринковий стан та можливість його аналізу; рівень ведення бухгалтерського обліку; рівень фінансового планування, сумлінність виконання контрактів.

Відповідно на етапі приведення кількісних показників до порівняльного виду застосовують індикаторний метод, що базується на аналізі коефіцієнтів [113; 114; 115]. Також для порівняння як кількісних, так і якісних показників фінансово-економічної безпеки доцільно застосовувати бальний метод оцінки.

Розглянемо більш детально комплексну оцінку стану фінансово-економічної безпеки підприємства та визначення безпосередньо його рівня на основі індикаторного підходу (табл. 3.3).

У нижченаведеній таблиці виокремлено базові показники-індикатори (майнового стану, ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності та рентабельності), що характеризують загальний рівень ФЕБ підприємств. Однак, зважаючи на особливості діяльності різних суб'єктів господарювання, перелік даних індикаторів може доповнюватися відповідно від сфери,



специфіки діяльності та етапу життєвого циклу окремого підприємства.

Таблиця 3.3

Індикатори фінансово-економічної безпеки підприємства

№	Індикатори	Оцінка показника	
		Граничне значення	Динаміка
<i>1. Показники майнового стану</i>			
1.1.	Коефіцієнт зносу основних засобів	0,5	збільшення
1.2.	Коефіцієнт мобільності активів	1	збільшення
1.3.	Частка дебіторської заборгованості в поточних активах	0,2	зменшення
<i>2. Показники ліквідності</i>			
2.1.	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2	збільшення
2.2.	Коефіцієнт термінової ліквідності	0,5	збільшення
2.3.	Коефіцієнт загальної ліквідності	2	збільшення
<i>3. Показники фінансової стійкості</i>			
3.1.	Коефіцієнт автономії	0,5	збільшення
3.2.	Коефіцієнт фінансування	1	збільшення
3.3.	Коефіцієнт фінансової стійкості	0,7-0,9	збільшення
3.4.	Коефіцієнт постійності активів	0,5	збільшення
3.5.	Коефіцієнт маневрування власного капіталу	1	збільшення
<i>4. Показники ділової активності</i>			
4.1.	Оборотність оборотних активів	30 днів	зменшення
4.2.	Оборотність запасів	15 днів	зменшення
4.3.	Оборотність кредиторської заборгованості	30 днів	зменшення
4.4.	Оборотність дебіторської заборгованості	30 днів	зменшення
4.5.	Оборотність власного капіталу	1,5 об.	збільшення
4.6.	Оборотність капіталу	1 об.	збільшення
<i>5. Показники рентабельності</i>			
5.1.	Рентабельність активів (ROA)	2,5%	збільшення
5.2.	Рентабельність власного капіталу (ROE)	5,0%	збільшення
5.3.	Рентабельність основних засобів	6,0%	збільшення
5.4.	Рентабельність продукції	5,0%	збільшення

\*Джерело: складено автором.

На основі отриманих даних можна розрахувати інтегральний показник рівня ФЕБ підприємства на основі визначення суми ступенів відхилень фактичних значень від граничних. Відповідно граничне значення загального рівня фінансово-економічної безпеки дорівнюватиме кількості застосованих індикаторів. Якщо значення загального інтегрального показника буде нижче такого рівня, то рівень ФЕБ можна оцінити як низький, якщо ж значно більше, то рівень ФЕБ можна визначити як високий.

Розрахунок інтегрального показника рівня ФЕБ підприємства можна представити на основі послідовності таких етапів:

1. Розрахунок відхилень індикаторів від граничних значень:

1.1. Якщо значення індикатора прямує до зростання:

$$x_i = \frac{a_i}{a_i^n} \quad (3.1)$$

Якщо значення індикатора прямує до зменшення:

$$x_i = \frac{a_i^n}{a_i} \quad (3.2)$$

де  $a_i$  - фактичне значення показника;

$a_i^n$  - граничне значення показника.

2. Інтегральна оцінка рівня фінансово-економічної безпеки:

$$R_{\text{ФЕБ}} = x_1 \pm x_2 \pm x_3 \pm \dots \pm x_n \quad (3.3)$$

3. Граничне значення для загального рівня фінансово-економічної безпеки:

$$R_{\text{ГФЕБ}} = n \quad (3.4)$$

$R_{\text{ГФЕБ}}$  – граничний рівень показника фінансово-економічної безпеки;

$n$  – кількість індикаторів, включених до розрахунку.

4. Визначення відхилення розрахункового значення від граничного рівня фінансово-економічної безпеки

$$R_{\text{відх}} = \frac{R_{\text{ФЕБ}}}{R_{\text{ГФЕБ}}} \quad (3.5)$$

За результатами вищенаведеної методики оцінки рівня ФЕБ підприємства здійснюється прийняття програми заходів щодо нейтралізації впливу загроз, мінімізації фінансових ризиків та підвищення рівня фінансово-економічної безпеки. Типові заходи щодо підвищення рівня фінансово-економічної безпеки підприємства наведено у табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Типові заходи підвищення рівня фінансово-економічної підприємств

№	Кількісні індикатори та якісні параметри оцінки ФЕБ	Заходи підвищення рівня ФЕБ при попаданні значень кількісних індикаторів в зону фінансової небезпеки/при погіршенні оцінки якісних параметрів
1	2	3
Кількісні індикатори		
1	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Збільшення залишку грошових коштів; скорочення короткострокових зобов'язань
2	Коефіцієнт поточної ліквідності	Збільшення власних оборотних коштів; скорочення короткострокових зобов'язань
3	Коефіцієнт можливості отримання позики	Скорочення довгострокового позикового капіталу; збільшення власного капіталу
4	Коефіцієнт автономії	Збільшення власного капіталу; скорочення позикового капіталу
5	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотн. коштами	Збільшення власних оборотних коштів; скорочення короткострокових зобов'язань
6	Коефіцієнт оборотності оборотного капіталу	Збільшення обсягів продажу; оптимізація вкладів коштів в оборотні активи
7	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Збільшення обсягів продажу; збільшення власного капіталу
8	Коефіцієнт оборотності позикового капіталу	Збільшення обсягів продажу; скорочення заборгованості по кредитам і позикам
9	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Збільшення обсягів продажу; раціональна кредитна політика; контроль дебіторської заборгованості
10	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Збільшення обсягів продажу; скорочення кредиторської заборгованості

продовження таблиці 3.4

1	2	3
11	Рентабельність активів	Збільшення чистого прибутку
12	Рентабельність власного капіталу	Збільшення чистого прибутку
13	Темп росту виручки	Збільшення виручки через розширення клієнтської бази, використання більш сучасного обладнання, застосування нових видів виробництва
<b>Якісні параметри</b>		
14	Рівень технічного забезпечення	Підвищення рівня валових інвестицій, націлених на оновлення основних виробничих фондів; використання резервів для придбання нового обладнання
15	Рівень плинності кадрів	Підвищення рівня репутації, ділового статусу МСП, використання медіа-каналів для висвітлення інформації з метою пошуку професійних кадрів; використання послуг кадрових агенцій з підбору персоналу
16	Рівень конкуренції	Підвищення якості виробленої продукції, використання реклами задля збільшення обсягів продажу; розширення клієнтської бази; використання нових технологій для розвитку підприємства; виявлення сильних та слабких сторін діяльності МСП; залучення невикористаних можливостей
17	Рівень інвестиційної активності і привабливості	Проведення заходів для підвищення інвестиційної привабливості завдяки розробці довгострокової стратегії розвитку; застосування фінансового планування; підтримання позитивної кредитної історії
18	Рівень кредитоспроможності	Підтримання позитивної кредитної історії; залучення сильних та слабких сторін діяльності МСП; підвищення фінансової якості і платоспроможності; використання фінансового планування.

продовження таблиці 3.4

1	2	3
19	Наявність резервів (щодо сумнівних боргів, майбутніх витрат)	Формування резервів, які передбачають повну чи часткову компенсацію витрат при виникненні несприятливих випадків
20	Якість ведення бухгалтерського обліку, наявність фінансового планування на фірмі	Забезпечення якісного рівня ведення бух. обліку; постійне підвищення кваліфікації персоналу бухгалтерського відділу; використання фінансового планування на підприємстві.

*Джерело: розроблено автором*

Поряд з цим, відмітимо, що з метою підтримки належного рівня фінансово-економічної безпеки підприємства досить важливим є етап моніторингу результуючих показників інтегральної оцінки та результатів відповідних заходів. За таких умов відбувається не лише відстеження основних тенденцій розвитку підприємства, але і оперативна оцінка впливу окремих загроз фінансово-економічним інтересам, що визначають можливу зміну цих процесів. Відповідно процедура моніторингу фінансово-економічної безпеки підприємства формує необхідну основу для раннього виявлення «вузьких місць» підприємства та дозволяє підвищувати ефективність управлінської діяльності.

Наступні заходи спрямовані на контроль виконання розробленої програми дій по підвищенню рівня ФЕБ підприємства, а також на нейтралізацію загроз, підтримку фінансової рівноваги, стабільності, гнучкості, створення умов для розвитку підприємства, а при зниженні рівня безпеки – на перегляд програми дій, виявлення причин її неефективності. Саме тому у даному напрямі розробка єдиного підходу до оцінки та забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства повинна базуватися на основі розрахунку інтегрального показника безпеки та впровадження відповідних заходів.

Отже, успішний розвиток економіки країни багато в чому залежить від безпекового рівня функціонування суб'єктів

підприємництва. Саме тому забезпечення фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарської має загальнонаціональне значення. Також необхідність забезпечення належного рівня фінансово-економічної безпеки зумовлюється для кожного підприємства досягненням головних цілей своєї діяльності.

### **3.3. Проблемні аспекти та напрямки мінімізації наслідків циклічних кризових явищ у ринковій економіці**

Одним із найважливіших чинників, що визначає якість життя та добробут громадян, є економічна модель у якій формуються відносини між людьми з приводу створення та розподілу матеріальних благ, тобто економічна система. Причому, процес економічного поступу кожної країни має свої особливості і лише коректне їх врахування та спрямування ринкового механізму у відповідному напрямку, здатні забезпечити стійке економічне зростання.

Однак, якою б ефективною не була економіка, розвиток, як правило, не є рівномірним і тривалим. Періоди росту чергуються з фазами економічної нестабільності, що і визначає циклічність ринкової економіки.

З огляду на зазначену специфіку, в сучасних умовах, особливо важливим є забезпечення стійкого та передбачуваного розвитку як глобальних економічних процесів так і регіональних та внутрішньодержавних господарських систем. Таким чином, важливим є вивчення моделей зростання та спаду, а також адаптації та регулювання кризових явищ на різних рівнях економічної ієрархії.

Вважається, що економічний цикл – це послідовність підйомів і падінь економічної активності впродовж певного періоду, тобто рух економічної системи від однієї кризи до іншої, який повторюється. Спад, при якому досягаються найнижчі показники економічної активності, визначає економічну кризу, яка в умовах тісної взаємодії суб'єктів господарювання у світовій економіці, може мати не тільки локальний, але й глобальний вимір. За спадом виникає депресія.

Після досягнення економікою нижньої критичної точки, починається відновлення, яке може бути швидким або повільним. У цьому випадку рівень виробництва підвищується, а зайнятість зростає. З пожвавленням економіки, як правило, підвищуються ціни. Після досягнення повного використання виробничих ресурсів, тобто повної зайнятості, що потребує певного часового лагу від початку відновлення, економіка переходить до фази піднесення, за якою формується стійкий рівень попиту, збільшується кількість робочих місць, підвищується життєвий рівень населення та виникає інфляція, за якою настає нова криза.

В цілому, кризи можна класифікувати за: 1) масштабами порушення рівноваги в господарських системах (загальні – охоплюють все національне господарство, часткові – поширюються на одну сферу або галузь економіки); 2) фінансовою сферою – знаходять свій вияв у дефіциті бюджету; проявом фінансової кризи є неплатоспроможність держави щодо іноземних зобов'язань. У даному аспекті розрізняють грошово-кредитні кризи – скорочення обсягів кредитування, масове зняття населенням банківських депозитів, падіння курсів цінних паперів та ін.; валютні кризи – знецінення валюти окремих країн; біржові кризи – зниження курсів цінних паперів, значні спади в діяльності фондових бірж; 3) регулярністю порушення рівноваги в економіці (періодичні (циклічні), проміжні, нерегулярні кризи); 4) характером порушення пропорцій відтворення (кризи перевиробництва, недовиробництва) та ін.

За іншою класифікацією кризові явища в економіці поділяються: – за місцем виникнення: внутрішні і зовнішні; – за рівнем економіки: мікроекономічні, мезоекономічні, макроекономічні, міжнародні; – за шириною охоплення: окремі, групові; – за причинами виникнення: випадкові, закономірні, циклічні; – за джерелами походження: стихійні, штучні [116, с. 5].

Першою світовою циклічною кризою вважають кризу 1857 р. Вона охопила майже всі розвинені на той час країни. У подальшому кризи також, як правило, мали вже світовий характер. За останні понад півстоліття, з різним ступенем

інтенсивності, як в окремих країнах так і у світовому масштабі, розгорталися кризи у 1960–1961, 1969–1970, 1974–1975, 1980–1982, 1991–1992, 1998–1999, 2008–2010, 2013–2014, 2019–2021 роках.

Наслідками кризових явищ, через механізм сповільнення виробництва та торгівлі, є погіршення життя населення, причому в залежності від докризових рівнів добробуту, вплив спаду може бути від несуттєвого до критичного в межах однієї країни та значною мірою відрізняться навіть у сусідніх державах.

Варто зазначити, що кризи притаманні і командно-адміністративним системам, що зумовлюється не тільки їх деформаціями, але, як свідчить досвід, дуже часто і проблемами пов'язаними з технічним та технологічним відставанням економіки.

Кризовий спад у 90-ті роки ХХ ст. в Україні був не циклічним, оскільки він не становив частину циклу економічної кон'юнктури. Така ситуація була одним з наслідків зміни економічної та політичної структури суспільства, а саме переходом від економіки соціалістичного типу до ринкової. Тому даний спад можна трактувати як структурну кризу – явище тривалого нециклічного характеру, що виражається занепадом окремих галузей, змінюючи ключові економічні пропорції. Причинами його виникнення є дія закону нерівномірного економічного розвитку, неузгодженість у розвитку технологічних та соціально-економічних структур народного господарства та ін. Головним техніко-економічним чинником структурного спаду виступає зростання невідповідностей в межах технологічного способу виробництва внаслідок впровадження нових технологій, революційних та еволюційних змін. Пізніше, економічний спад, що, за оцінками експертів, став наслідком надто повільних, порівняно з іншими постсоціалістичними країнами, перетворень, і, крім різкого зниження реального ВВП, був пов'язаний зі скороченням зайнятості, ціновою нестабільністю, нестійкою зовнішньоекономічною позицією, переріс у тривалу економічну депресію.



Важливо зазначити, що однією з причин економічних криз Дж. М. Кейнс вважав дію закону, згідно якому люди схильні, як правило, збільшувати споживання із зростанням доходів, але не такою мірою, як зростає дохід. Для зростання рівня платоспроможного попиту вчений запропонував антикризову програму, яка б передбачала збільшення державних витрат.

В Україні ж ситуація характеризувалася послабленням узгоджених зв'язків між найважливішими елементами фінансової системи держави, незбалансованістю бюджетних доходів і видатків, швидким зростанням державної заборгованості, нераціональною структурою бюджетних витрат, неоптимальним рівнем податкових вилучень для формування бюджетів усіх рівнів.

Сьогодні Україна будує ринкову економіку, що передбачає дію цілого спектру економічних законів, основними з яких є закони попиту та пропозиції. Передумовою існування ринку є вільна конкуренція. Внутрішніми суперечностями ринкової економіки виступають функціональна відокремленість її структурних елементів та, у зв'язку з цим, фактична неможливість її цілісного макроекономічного регулювання.

Увійшовши у світову ринкову економічну систему, Україна стає залежною від позитивних та негативних процесів світової економіки. Більш глибоке пізнання цих процесів, пристосування до них економічної політики може забезпечити ефективніше використання переваг сучасного світового поділу праці та недопущення найбільш катастрофічних наслідків світових кризових явищ.

Тому особливо важливим є вивчення та розробка механізму передбачення, попередження та зменшення впливу економічних коливань. В умовах сьогодення, ця проблема є особливо актуальною, оскільки притаманна ринковій системі циклічність, яка з одного боку – відома, а з іншого – може бути причиною значних економічних збитків, сьогодні призводить до банкрутства не тільки окремих громадян або суб'єктів господарювання, але й до дефолту цілих держав.

Цикли, як правило, поділяють на чотири фази: криза, депресія, поживлення, піднесення. Економічна криза є найбільш складною та суперечливою стадією циклу. Вона, зазвичай, поєднує в собі як негативні соціально-економічні чинники – зростання безробіття, скорочення виробництва, погіршення рівня життя населення, зниження соціальних стандартів, так і складові формування нової ефективної економіки, виступаючи творчою передумовою економічного росту.

Отже, прискорення відходу недієвих економічних систем є важливим чинником інтенсифікації оновлення виробництва та структурної перебудови економіки. Тому, найбільш поширеною є точка зору, згідно з якою економічні спади розглядаються як ключові етапи економічного, соціального, науково-технічного поступу. Оскільки циклічні коливання можуть виступати одним із чинників економічного росту через механізм руйнації неефективних систем та оновлення економіки, важливим є збалансування економічних процесів у народному господарстві та уможливлення їх дієвого регулювання.

Циклічність як закономірність розвитку економічних систем можна класифікувати за різними критеріями. Щодо періоду дії, то поширеним є поділ на малі цикли (коливання економічної активності тривалістю 3–4 роки), середні (7–11 років) та великі (40–60 років). Економічні цикли також розрізняють за природою виникнення і розвитку, та за характером впливу на економічні процеси. Водночас, цикли можуть накладатися один на одного, що ускладнює їх диференціацію.

Щодо великих циклів, то важливою їх ознакою є те, що в процесі свого розвитку вони інтернаціоналізуються. Почавшись у передових у технологічному відношенні економічних системах того чи іншого суспільства, вони поступово поширюються на інші господарські структури. Формування цілісної системи світового господарства зменшує часовий лаг процесу інтернаціоналізації великих циклів.

Разом з тим, у економіці найбільш чітко виражені середні (базисні) цикли, які визначальним чином впливають на хід

економічних процесів, і за своїм змістом є економічними циклами процесу відтворення. Основою циклічності відтворювального процесу тут є фізичне оновлення засобів виробництва.

Варто зазначити, що старіння та необхідність заміни зношених засобів виробництва не завжди є безпосередніми чинниками кризи. Адже, в цілому, ринок має механізми попередження кризових явищ. Важливим є розмежування матеріальної основи економічних коливань і причин спаду, що виникає. Відповідні чинники можуть суттєво відрізнятися за своєю суттю і тому у кожному випадку потребують чіткої диференціації.

Зауважимо, що ні економічна криза першої половини 90-х років минулого століття, ні фінансова криза 1998 року не сприяли поліпшенню галузевої конфігурації господарського комплексу України. Якщо 1991 року на сировинні та низькотехнологічні галузі промисловості припадало 25,6% обсягів промислового виробництва, то 2000 року їх частка зросла до 59,0%.

В той же час, питома вага машинобудування з 1990 року до 2000 року зменшилася з 30,5% до 13,2%, легкої промисловості - з 10,8% до 1,6%. У першій половині 2008 року – у вищій точці економічного піднесення, структура національної економіки була ще більш деформованою в бік сировинних і низько-технологічних галузей [117].

Основою коротких економічних циклів є процеси, що відбуваються безпосередньо у сфері грошових відносин. Критичними точками малих циклів є грошові кризи, що повторюються також з досить вираженою синхронною закономірністю. Відрізняючись особливою гостротою та інтенсивністю, в одних випадках вони накладаються на середньострокові кризи, у інших – відбуваються за їх відсутності.

Основними важелями, які використовуються для впливу на економічні процеси, виступають бюджетно-податкові та кредитно-грошові. Під час рецесії здійснюються кроки, що спрямовуються на стимулювання виробництва, а під час

підйому – на недопущення неконтрольованого зростання (підвищення ставок за кредитами, збільшення і введення нових податків, скасування податкових пільг для інвесторів, прискореної амортизації та ін.).

Подолання кризових явищ в економіці будь-якої країни включає, як правило, подолання інфляційних процесів та недопущення різких змін вартості національної валюти, а також, зупинку падіння виробництва. Лише за умов відновлення інвестиційної активності можна реалізувати стратегію швидкого розвитку виробництва.

У свою чергу, між механізмом оподаткування та контролю держави над цінами існує функціональний зв'язок. Уряд, у разі проведення науково-обґрунтованої соціально-економічної політики, може здійснити заходи щодо недопущення або припинення зростання цін у середині країни та виваженого впливу на відповідних суб'єктів господарювання, що є вагомим чинником подолання кризи та її наслідків.

У даному аспекті, головне завдання держави полягає у сприянні максимально швидкому становленню дієздатних суб'єктів господарювання та стимулюванні їх ринкової самоорганізації. В умовах глобалізації, наявність у національній економіці ефективних господарюючих суб'єктів стає необхідним чинником забезпечення економічної незалежності держави. Першочерговою є відбудова внутрішнього ринку, як обов'язкової складової кругообігу капіталу, що починає та завершує відтворювальний процес, виступає основним джерелом інвестиційних ресурсів підприємств і споживчих ресурсів населення. Доцільно зазначити, що необхідним є не лише розширення сукупного попиту через збільшення доходів населення та підприємств, але й забезпечення збалансованості структури внутрішнього ринку, контроль за добросовісністю конкуренції, розбудова торговельної інфраструктури та ін. Важливим, також, є реформування національної системи фінансового контролю, виявлення та максимальне обмеження тіньових систем перерозподілу фінансових ресурсів.

Визначального значення набуває завдання чіткого з'ясування основних цілей та пріоритетів економічної політики

держави на відповідних етапах її розвитку. В умовах сьогодення, особливо важливим є забезпечення прискореного зростання економіки через здійснення ринкових трансформацій кожної конкретної сфери народногосподарського комплексу країни. Це шлях виходу з кризи і поступового забезпечення реалізації стратегічних національних соціально-економічних потреб та інтересів. Саме вони визначають довгострокові пріоритети економічної політики та особливості їх досягнення у поточний момент.

Обов'язковою умовою здійснення реальних і соціально ефективних ринкових змін є, насамперед, досягнення економічної стабілізації. Об'єктивною основою реальної дієвої економічної політики є необхідність вирішення проблем переходу до соціально орієнтованого ринкового господарства з точки зору не тільки економічних виробничих відносин, а й продуктивних сил та виробничих ресурсів.

У фінансово-бюджетній сфері та оподаткуванні цілями соціально-економічної політики держави можуть бути: утримання дефіциту Державного бюджету на рівні 5–7 відсотків від ВВП і забезпечення жорсткої залежності державних витрат від отримуваних доходів; концентрація державних ресурсів на пріоритетних напрямках розвитку економіки; реформування бюджетних взаємовідносин між центральними, регіональними і місцевими рівнями; фінансове забезпечення необхідного захисту населення і функціонування соціально-культурної сфери та ін.

Щодо грошово-кредитної та цінової політики, то, серед іншого, важливим у даному аспекті є спрямування ресурсів, на кредитування життєво важливих і ефективних виробництв та здійснення структурної перебудови економіки; створення умов для залучення комерційних банків до участі у кредитуванні довгострокових інвестиційних проєктів; економічно обгрунтоване регулювання цін на продукцію галузей, що представлені підприємствами-монополістами.

У напрямку структурної та промислової політики увага має бути зосереджена на забезпеченні керованості структурною перебудовою економіки, насамперед на стимулюванні

пріоритетного розвитку галузей, що мають швидкий оборот капіталу, а також ефективних наукоємних галузей промисловості; забезпечення раціонального використання паливно-енергетичних ресурсів.

У сфері інвестицій, необхідним є спрямування бюджетних ресурсів на вирішення найгостріших соціальних проблем і будівництво нових виробничих потужностей, розширення використання недержавних джерел інвестування: інвестиційного потенціалу комерційних банків, ресурсів пенсійних, страхових та інших фондів, іноземних інвестицій.

Соціальна політика повинна спрямовуватися на підвищення платоспроможного попиту населення, удосконалення системи оплати праці та активізації державної політики зайнятості, завершення реформування і налагодження роботи тривірневої системи пенсійного забезпечення.

Головною проблемою реалізації соціальної політики, яка, як правило, і визначає межі її здійснення, є фінансування соціальних витрат. Згідно зі світовою практикою, джерелами прямого та непрямого фінансування соціальної сфери виступають безпосередні бюджетні видатки, страхові внески до державних та недержавних страхових фондів, благодійні внески фізичних осіб, фірм та організацій, зобов'язання підприємств щодо виконання соціальних функцій, надання державного майна для функціонування соціальної сфери, використання державної інфраструктури і т.д.

Зауважимо, що з метою підвищення ефективності освіти, охорони здоров'я та інших галузей соціально-культурної сфери в Україні, необхідно суттєво реформувати їх організаційно-економічний механізм.

Разом з тим, варто зазначити, що діяльність держави у соціальній сфері майже виключно в формі соціального захисту, її відрив від інших складових соціально-економічної політики, і навпаки, здійснення економічної політики без урахування потреб соціального розвитку, закономірно призводять до руйнування як економіки так і соціальної сфери.

Зовнішньоекономічна політика повинна спрямовуватись на стимулювання експорту, розширення ринків збуту,

удосконалення товарної структури експорту та імпорту, розвиток взаємовигідного співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями.

Необхідним є інтенсивний розвиток галузей, що виробляють кінцеву продукцію, займають вагоме місце на внутрішньому ринку, мають відповідний експортний потенціал. Це, в першу чергу, легка і харчова промисловість, галузі паливно-енергетичного комплексу, базові та наукоємні галузі (металургія, хімічна промисловість, приладо- і машинобудування). У сфері сільськогосподарського виробництва зусилля мають спрямовуватися на розвиток бази для переробки та зберігання продукції вітчизняного виробництва. Пріоритетним є розвиток соціальної сфери села.

Оскільки ринкові відносини у більшості країн розвиваються в умовах активного державного регулювання, держава, яка реалізує ефективну економічну політику, здатна суттєвим чином вплинути на перебіг економічного циклу через механізм зміни характеру економічної динаміки.

Антициклічне регулювання економіки можна розглядати як цілеспрямовані дії держави, що здійснюються з метою зменшення глибини циклічних криз, стабілізації господарської кон'юнктури і відновлення економічного зростання. Разом з тим, очевидним є той факт, що здійснюване на державному рівні регулювання, що спрямовується на зменшення амплітуди циклічних коливань, повинно проводитися з урахуванням всіх особливостей розвитку економічної системи конкретної країни.

В цілому, антикризове управління необхідно розглядати як комплекс заходів, які спрямовані на передбачення небезпеки, аналіз її симптомів і усунення загроз виникнення кризових ситуацій, а в разі їх утворення – аналіз і прийняття швидких заходів випереджувального характеру з найменшими втратами та негативними наслідками. Основним напрямком сучасного антикризового регулювання є зменшення амплітуди фінансових коливань, як правило, через спрямування державних зусиль на вирішення глобальних, в тому числі і економічних, проблем.

Зауважимо, що ритм циклічної економічної кризи не можна теоретично пристосувати до природних чи соціальних

явищ. У зв'язку з цим варто припустити, що мова йде про коливання, які залежать переважно від внутрішньої динаміки економічних процесів.

Теорія циклічного розвитку створює основу для виходу за межі екстраполяційних підходів при побудові прогнозів, які тут можуть виступати як реальний та надійний інструмент наукового передбачення, що дозволяє ухвалювати найбільш обгрунтовані планові рішення. Орієнтація на циклічний характер розвитку сприяє виявленню і віддзеркаленню у прогнозах майбутніх критичних або поворотних точок у тенденціях зміни показників і повинна реалізуватись шляхом розробки альтернативних варіантів динаміки структури відтворення і темпів економічного зростання. У даному випадку, разом із згладженою трендовою динамікою макроекономічних показників формується альтернативний варіант нерівномірної, стохастичної динаміки. Водночас, застосування теорії циклічного розвитку передбачає істотне розширення горизонту прогнозування. Стає можливим вихід за межі тактичних прогнозів та обгрунтована постановка стратегічних завдань.

Зазначимо, що здійснення кроків щодо практичної реалізації наведених напрямків зменшення впливу циклічних економічних коливань, може бути основою комплексу заходів подолання кризових явищ і забезпечення макро- і мікроекономічної стабілізації та стійкого розвитку ринкової економіки у посткризовий період.

### **3.4. Методи управління якістю проекту у підприємницькій сфері**

В умовах жорсткої конкуренції, інтернаціоналізації та глобалізації бізнесу, а також через ряд інших причин відбулося різке зростання значення впровадження сучасних методів управління якістю проектів на підприємстві, що є одним з інструментів системи управління розвитком сучасного підприємства. Питання гарантування якості проекту на належному рівні актуальне на всіх фазах його життєвого циклу.



На кожній з таких фаз існують методи поліпшення якості проекту. Використання методів і засобів управління проектами – вагомий інструмент для досягнення результатів потрібної якості, який економить гроші, час, ресурси, знижує ризик, підвищує надійність. Доцільно розглянути сучасні методи, що забезпечують задоволення потреб учасників щодо продукту проекту, а також самого проекту.

У сучасній економічній літературі дослідженням методів управління якістю проектів займається багато вітчизняних вчених. Зокрема: Довгань Л. Є., Мохонько Г. А., Малик І. П., Ноздріна Л. В., Яшук В. І., Полотай О. І. зосередили свою увагу на вивченні сутності, основних методах та принципах управління якістю. Управління якістю організаційних проектів розглядали Старченко Г. В., Баранюк І. А., управління якістю в органах публічної влади – Безверхнюк Т. М., Котова Н. О., Кас'яненко Д. В.

Перспективність і привабливість управління проектом для усіх суб'єктів, які беруть участь у процесі виробництва та надання послуг, негативні тенденції змін у розвитку економіки України, а також значна ємність ринку, призводять до того, що потреба в управлінні проектами буде зростати, що й обумовлює необхідність подальшого ґрунтовнішого дослідження особливостей методик управління проектами. Враховуючи динамічність ринкового середовища, вплив різних чинників внутрішнього та зовнішнього середовища, формування нових трендів під впливом міжнародних подій, вимагає постійного моніторингу та аналізу особливостей механізмів управління проектів задля покращення конкурентоздатності господарюючих суб'єктів та їх продукції.

На основі наукових праць та їх аналізу можна сформулювати дослідження, яке полягає у визначенні проблем та перспектив розвитку підприємницької діяльності щодо управління, впровадження та контролю проектів.

Для розуміння, що є проектом, важливо провести для себе межу між проектом і процесом. Процес – це повторюване завдання або операції, які дають очікуваний результат. Прикладом процесу може бути: продаж квитків, управління

командою, друк банерів, ранкові пробіжки. Головна ознака процесу – повторюваність. До того ж, результат процесу передбачуваний.

У свою чергу проект – це сукупність дій, обмежених у часі і спрямованих на вирішення проблеми або досягнення конкретної мети.

Основні ознаки проекту:

– Обмежений час його виконання, є точка початку проекту та точка кінця.

– Для його реалізації потрібні ресурси, і вони обмежені.

– Проект – це тимчасова система, він не повторюється після завершення (але може початися новий проект).

– Проект – це завжди керування змінами.

– Результат проекту – непередбачуваний і завжди унікальний.

Також важливо відзначити, що проект, на відміну від процесу, завжди має високу ступінь невизначеності, хоча і складається з відомих заздалегідь процесів.

Прикладом проекту може бути: створення сервісу з продажу квитків, набір команди проекту, розробка дизайну банерів для концерту, марафон.

Логіку проектного підходу добре описує так званий трикутник проекту або трикутник проектного менеджменту (рис. 3.1):

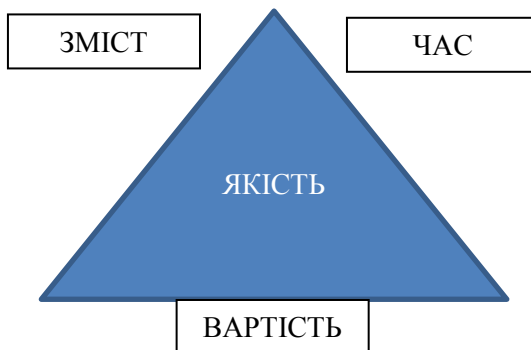


Рис. 3.1. Трикутник проектного менеджменту

У трикутника проекту є три основні межі:

– Час, що завжди обмежений у проекті.

– Зміст проекту, тобто завдання й активності проекту, його наповнення.

– Вартість. Сюди належать всі ресурси проекту, в тому числі людські, оскільки вони всі мають грошовий еквівалент. Про цю грань далеко не завжди говорять в проектах, не завжди заздалегідь описують вимоги щодо якості. Проте в результаті ми оцінюємо проект, в тому числі, і за його якість.

Трикутник наочно показує, що, якщо ми змінимо хоча б одну грань, це потягне за собою ще як мінімум одну з них. Наприклад, якщо скорочується грань часу проекту (потрібно закінчити його на місяць раніше), це може означати, що скорочується зміст проекту, тобто зменшується кількість активностей. Або якщо, навпаки, хочемо збільшити кількість активностей, необхідно або збільшити бюджет, або додати час, або пожертвувати якістю.

Слово «якість» часто вживають для позначення високої вартості, відповідності найвимогливішим побажанням споживачів. Міжнародний стандарт ISO 8402 визначає якість як сукупність властивостей і характеристик об'єкта, що гарантують його можливість задовольняти явні та неявні потреби споживачів. Необхідно чітко розуміти різницю між якістю і сортом. Якість – це «ступінь, в якій сукупність внутрішніх характеристик відповідає вимогам».

Сорт – це категорія або ранг, які привласнюються продукції, що має однакові функціональні властивості, але різні вимоги до якісних характеристик.

Низька якість – це завжди проблема, низький сорт – ні. Наприклад, програмний продукт може бути дуже високої якості – без очевидних помилок і з гарним описом, але низького сорту, оскільки буде мати невелике число функцій, або ж низької якості – часті збої, недостатньо повний опис, але високого сорту завдяки різноманіттю функцій. Менеджер проекту та команда управління проектом відповідають за визначення та забезпечення необхідних рівнів якості, так і сортів.

Якість проекту – це ступінь відповідності всіх його характеристик вимогам проекту. Як головний параметр якості проекту постає якість продукту (послуги), що є результатом виконання проекту. Якість продукту проекту означає відповідність вимогам споживача (цілям замовника).

Відмінності між якістю проекту та якістю продукту:

– Високоякісний продукт – продукт, який повністю задовольняє специфікації;

– Високоякісний проект – проект, який по завершенні залишився в проектному трикутнику і був виконаний у відповідності з правилами виконуючою організацією.

Управління якістю в материнській організації визначає, якими будуть: стратегія якості, його завдання, розподіл відповідальності, а також як здійснюватиметься проект за допомогою планування якості, застосування стандартного порядку дій, контрольних заходів і виправлень через систему управління якістю. Критичними точками в управлінні контролем якості є місця взаємодії між проектами, програмами або портфелями і материнською організацією. В разі зневажання якістю існує ризик невиконання завдань проекту, програми або портфеля.

Управління якістю в проекті – розділ управління проектами, що складається з процесів, які гарантують, що продукт проекту, а також сам проект задовольнятимуть ті потреби учасників проекту, заради яких він створювався. Класичні методи менеджменту якості базуються на технічних підходах (використання статистичних методів обробки інформації та фізичних методів контролю якості). Сучасні методи відрізняються соціальною спрямованістю в широкому сенсі, тому враховують вимоги споживача, суспільства і співробітників фірми. Японська школа менеджменту – управління якістю і пріоритет якості. Американська і європейська системи – управління прибутком.

Новими методами менеджменту якості є:

- Безперервне поліпшення (метод Кайзен);
- Точно в строк (метод Канбан);
- TQM (загальне управління якістю).

Розглянемо детальніше методи управління якістю. TQM – це філософія організації, яка заснована на прагненні до якості і практиці управління, яка приводить до загальної якості. Даний метод передбачає перехід від встановлення норм до управління цілями, це дозволяє спрямувати енергію людей на досягнення реальних інтересів компанії та зниження витрат. Звідси якість – це не те, що доводиться відстежувати або додавати на якомусь етапі виробничого процесу, це сама суть організації. Сьогодні TQM є найсучаснішим, найповнішим підходом до розвитку якості. Він звів воедино напрацювання всіх «гуру якості»: Едварда Демінга, Арманда Фейгенбаума, Джозефа Джурана, Каоро Ішикави, Філіппа Кросбі.

Філософія TQM якнайповніше відбита в принципах TQM:

1. Орієнтація організації на замовника.
2. Провідна роль керівництва.
3. Залучення співробітників.
4. Процесний підхід.
5. Системний підхід до управління.
6. Підхід до ухвалення рішень, заснований на фактах.
7. Стосунки з постачальниками.
8. Мінімізація втрат, пов'язаних з неякісною роботою.

Основні складові TQM відображені в табл. 3.5.

Таблиця 3.5

#### Складові TQM

№	Складові TQM	Тлумачення
1	TQC – Total Quality Control	управління якістю з метою виконання встановлених вимог
2	QA – Quality Assesment	забезпечення якості
3	QI – Quality Improvement	покращення якості
4	QP – Quality Planing	планування якості
5	QP – Quality Policy	політика в області якості

Один з вчених і консультантів теорії управління якістю – Вільям Едвардс Демінг висунув такі принципи управління якістю:

1. Забезпечте сталість мети у напрямку до вдосконалення.

2. Прийміть нову філософію.
3. Припиняйте залежати від перевірок.
4. Припиніть практику ведення бізнесу на основі замовлень приватним фірмам на поставку із зазначенням фіксованих цін.
5. Постійно проводьте удосконалення.
6. Введіть навчання без відриву від роботи.
7. Ведіть управління.
8. Витіснити страх.
9. Прибирайте бар'єри між відділами співробітників.
10. Скасуйте гасла, проповіді та установки для співробітників.
11. Виключіть цільове управління.
12. Приберіть бар'єри на шляху до підвищення почуття гордості за якість роботи.
13. Введіть навчання і самовдосконалення.
14. Перетворення - це робота кожного

Щодо методу Кайдзен (англ. kaizen; яп. 改善) (японський термін «безперервне вдосконалення», «поліпшення» або «зміна на краще») – японська філософія або практика, яка фокусується на безперервному вдосконаленні процесів виробництва, розробки, допоміжних бізнес-процесів і управління, а також всіх аспектів життя організації. У філософії Кайдзен організації безперервно покращують усі функції бізнесу, в чому задіяні всі працівники — від директора до звичайного робітника. Покращуючи стандартизовані дії та процеси, Кайдзен має на меті усунути всі втрати. Поняття кайдзен включає наступні елементи товарного виробництва: орієнтація на споживача; тотальний контроль якості (TQC); роботизація; кружки якості; система новаторських пропозицій; автономізація; дисципліна на робочому місці; тотальне забезпечення продуктивності (TRM); система Канбан; покращення якості; система «точно до часу»; нуль дефектів; діяльність малих груп; співробітництво праці і капіталу; підвищення продуктивності; створення нових продуктів. Реалізація стратегії Кайдзен у межах підприємства підтримується за допомогою неухильного дотримання принципів підтримки системи безперервних поліпшень:

1) Робота в команді, підтримка учасників процесу і взаємодопомога у вирішенні проблем

2) Особиста дисципліна і прихильність ініціативам змін в компанії, донесення корпоративних цінностей до співробітників на власному прикладі

3) Творчий підхід, зацікавленість в покращенні існуючого процесу й результатів роботи

4) Участь співробітників в роботі малих груп, що займаються покращеннями в тих структурних підрозділах, де вони працюють

5) Вибудовування системи подачі пропозицій і стимулювання участі всіх працівників у цьому процесі. Першочергове завдання системи пропозицій – викликати у співробітників інтерес до постійного поліпшення роботи, заохочуючи їх до подачі великої кількості ідей, незалежно від економічного ефекту окремих пропозицій

Одним із методів досягнення принципу Кайдзен є метод Канбан. Kanban – це система для контролю логістичного ланцюга з точки зору виробництва, але не система інвентаризації. Канбан було розроблено Таїті Оно, в Toyota, з метою досягнення та підтримки високого рівня виробництва. Канбан став ефективним інструментом в управлінні системою виробництва у цілому, і довів себе, як відмінний спосіб пропагування вдосконалень. Проблемні місця виявляються за зменшенням кількості продуктів у циркуляції. Однією з переваг Канбан є встановлення верхньої межі на кількість деталей, що очікують опрацювання, й уникнення таким чином перевантаження системи виробництва.

В даному методі використовуються «сигнальні картки», якими обмінюються працівники, власноруч регулюючи виробничий процес. Картки кріпилися до тари з деталями. На таких бірках вказувалася інформація про номер і кількість деталей, який відділ їх відправляє і куди вони повинні прибути.

Працівник, який безпосередньо займався монтажем і складанням машин («нижній потік») забирав деталі з тари, на якій був прикріплений «канбан» із запитом для складу. Картка знімалася і разом з порожнім ящиком передавалася

транспортувальником на склад. Там інший працівник уже підготував нову тару з запчастинами, на якій кріпився виробничий «канбан» – бірка з інформацією про проведені запчастинах.

Виробничий «канбан» замінювався на «канбан» із запитом для складу і відправлявся на виробничу лінію запчастин - «верхній потік». Тому вироблялася саме та кількість деталей, яка вказувалася в картці. Тара з новими запчастинами ставилася до транспортувальників на монтажну лінію. Так і регулюється виробничий процес.

Виділяють такі принципи Канбану:

1. Виконавці з «нижнього потоку» вилучають рівно стільки деталей зі складу, скільки вказано в канбані;
2. Представники «верхнього потоку» теж постачають запчастини строго відповідно до карток;
3. Нічого не виготовляється або не переміщається без канбана;
4. Канбан має бути завжди прикріплений до деталей;
5. Браковані запчастини не використовуються в системі;
6. Зменшення кількості карток канбан робить управління більш чутливим до змін. Але без крайньої необхідності змінювати ustalену кількість карток не варто.

Необхідно відмітити, що існують відмінності між ISO та TQM (табл. 3.6).

Таким чином аналізуючи нові і класичні методи можна виділити загальні принципи управління якістю проекту:

- 1) Підвищення ролі і відповідальності керівництва.
- 2) Пряма орієнтація на замовника.
- 3) Орієнтація на безпомилкове виробництво.
- 4) Управління процесами.
- 5) Застосування механізмів мотивації, підготовки співробітників.

Отже, у сучасному міжнародному бізнесі концепція проектного управління є робочим інструментом, що використовується у багатьох сферах діяльності підприємств. Для забезпечення якості впровадження міжнародних проектів на підприємствах необхідно врахування особливостей країни, в якій відбувається реалізація проекту.



Таблиця 3.6

## Базисні відмінності методологій стандартів ISO та TQM

International Standardization Organization – ISO	Total Quality Management – TQM
1. Відсутність необхідності концентрувати увагу на групу окремих споживачів	Концентрація уваги на визначених споживачів проектів
2. Відповідальність за якість суворо визначена	За якість несе відповідальність кожен співробітник підприємства
3. Базис робиться на технічні системи та процедури	Орієнтація на філософію, концепції, інструменти та методології
4. Необов'язкове залучення усіх співробітників організації, компанії	Необхідність залучення усіх співробітників підприємства
5. Зосередженість на підрозділах організації, компанії	Організація усіх підрозділів, функцій та рівнів підприємства
6. Принципи не інтегровані у корпоративну стратегію організації	Інтегрована стратегія підприємства, компанії
7. Поліпшення якості розглядається як постійний процес організації	Поліпшення якості передбачає поступову зміну процесів та культуру, менталітет підприємства
8. Немає спрямованості на безперервне поліпшення якості організації	TQM пов'язано з безперервним поліпшенням якості підприємства

Також даний процес потребує використання загальноприйнятих міжнародних стандартів, щоб уникнути розбіжностей проектного середовища різних країн, що може погіршити якість управлінських рішень та проекту в цілому. Добре розроблений міжнародний проект допомагає підприємству розвиватися, завойовувати нові позиції на ринках функціонування, та реалізовувати перспективні плани, що сприяє забезпеченню довгострокового розвитку господарюючих суб'єктів.

### **3.5. Управління інноваційними бізнес-процесами за допомогою оцінки індикаторів фінансово-економічної безпеки підприємства**

У процесі своєї діяльності підприємство постійно зіштовхується з різними факторами, що можуть негативно впливати на його господарську діяльність та фінансовий стан, що з часом може призвести до банкрутства. Для ефективного управління підприємством у сучасному світі потрібно не тільки вміти прилаштовуватись до ситуації та швидко реагувати на загрози, але і правильно планувати свою діяльність на майбутні періоди. Саме тому при аналізі бізнес-процесів підприємства та плануванні інновацій необхідно передбачати імовірні загрози та діагностувати можливості настання банкрутства на підприємстві.

З метою виявлення ознак кризового розвитку підприємства було розраховано показник термінової ліквідності, показник автономії, рентабельність продажів, рентабельність активів та оборотність власних коштів. Безпосередньо для визначення масштабів кризового стану використовується інтегральний показник  $Z$ . Для товариств з обмеженою відповідальністю інтегральний показник розраховується за формулою:

$$Z_{\text{тов}} = 0,18 * K_{\text{л}} + 2,36 * K_{\text{а}} + 3,61 * K_{\text{р.п.}} + 10 * K_{\text{р.а.}} + 0,78 * K_{\text{о.в.к.}}, \quad (3.6)$$

де  $K_{\text{л}}$  – це коефіцієнт термінової ліквідності,

$K_{\text{а}}$  – це коефіцієнт автономії,

$K_{\text{р.п.}}$  – це коефіцієнт рентабельності продажів,

$K_{\text{р.а.}}$  – це коефіцієнт рентабельності активів,

$K_{\text{о.в.к.}}$  – це коефіцієнт оборотності власних коштів.

Розраховано інтегральний показник масштабів кризового стану для ТОВ «Вік Партнер» та подано результати у вигляді табл. 3.7.

Інтегральний показник в 2018 році має дуже високе значення і становить 24,36, такий результат свідчить про стійку роботу підприємства. Проте показник  $Z$  різко знизився і в

2019 році він становить – 3,44, що в 7 раз менше попереднього значення. Далі тенденція до зниження продовжується і в 2020 році показник знизився на 17,3% порівняно з 2019 роком і становив 2,84, що в 8,5 разів менше ніж 2018 році.

Таблиця 3.7

Інтегральний показник масштабів кризового стану  
ТОВ “ВІК ПАРТНЕР” за 2018 – 2020 роки

Показник	2018	2019	2020	2019/ 2018	2020/ 2019
Оборотні активи, тис грн	4951	4645	8267	-6,2	78,0
Запаси, тис грн	3308	3112	5651	-5,9	81,6
Поточні зобов'язання, тис грн	3813	3420	6070	-10,3	77,5
Власний капітал, тис грн	1357	1814	2836	33,7	56,3
Вартість майна, тис грн	5170	5234	8905	1,2	70,1
Чистий прибуток, тис грн	568	458	547	-19,4	19,4
Чистий дохід від реалізації продукції	38720	28750	34506	-25,7	20,0
Собівартість реалізованої продукції, тис грн	35419	25709	30293	-27,4	17,8
Коефіцієнт термінової ліквідності	0,43	0,45	0,43	4,0	-3,9
Коефіцієнт автономії	0,26	0,35	0,32	32,0	-8,1
Рентабельність продажів	0,09	0,11	0,12	24,1	15,4
Рентабельність активів	0,11	0,09	0,06	-20,4	-29,8
Коефіцієнт оборотності власних коштів	28,53	15,85	12,17	-44,5	-23,2
Інтегральний показник	24,36	3,44	2,84	-85,9	-17,3

*Джерело: розраховано автором*

Таким чином, можна підсумувати, що підприємство має стійкий стан роботи, проте різкі зміни значення показника Z є дуже негативними. У 2020 році показник має найнижче значення, близьке до граничного значення зони легкої кризи, що становить 2,25.

Враховуючи нестійку ситуацію на ринку продажу автомобілів, низьку купівельну спроможність населення, початок карантину з метою запобігання поширенню на території України гострої респіраторної хвороби COVID-19 в 2020 році, постійне коливання курсу валют, значне збільшення вартості ввезених автомобілів, продажем яких займається ТОВ “ВІК

ПАРТНЕР” та високі темпи зниження інтегрального показника масштабів кризового стану варто розрахувати імовірність банкрутства фірми.

З метою уникнення краху компаній були розроблені різні методики прогнозування майбутнього неплатоспроможних підприємств. В сучасній економічній науці є численні розробки в сфері аналізу та прогнозу діяльності неплатоспроможних підприємств, що дозволяє виявити й оцінити імовірність банкрутства. Кожен з методів має свої переваги та недоліки, тому для більш об’єктивної оцінки імовірності банкрутства та можливості ефективно планувати управління компанією було проведено аналіз різними методами [125].

Модель Альтмана є однією з найперших моделей аналізу ймовірності банкрутства підприємства, яка ґрунтувалася на основі дискримінантного аналізу. Аналітична модель Альтмана представляє собою алгоритм інтегральної оцінки загрози банкрутства неплатоспроможного підприємства, заснований на комплексному обліку найважливіших показників, що допомагають виявити кризовий фінансовий стан підприємства [127]. Ймовірність банкрутства підприємства за моделлю Альтмана визначається наступним чином [126]:

$$Z=0,717*X_1+0,847*X_2+3,107*X_3+0,42*X_4+0,995*X_5, \quad (3.7)$$

де  $X_1$  – відношення чистого оборотного капіталу до суми активів;

$X_2$  – частка формування активів за рахунок нерозподіленого прибутку;

$X_3$  – рентабельність активів, розрахована виходячи з прибутку до виплати відсотків та податків;

$X_4$  – коефіцієнт співвідношення акціонерного капіталу та зобов’язань;

$X_5$  – коефіцієнт оборотності активів.

Якщо  $Z < 1,23$ , то ймовірність банкрутства дуже висока, підприємство є практично неспроможним (банкрутом), якщо  $1,23 < Z < 2,89$  (зона невизначеності) – ймовірність банкрутства досить висока, якщо  $Z > 2,89$  – ймовірність банкрутства дуже

низька. Розрахунок моделі Альтмана наведено в табл. 3.8, графічно тенденція даної моделі зображена на рис. 3.2.

Таблиця 3.8

Модель Альтмана на ТОВ “ВІК ПАРТНЕР”  
за 2018-2020 роки

	2018	2019	2020
X <sub>1</sub>	0,22	0,23	0,25
X <sub>2</sub>	0,11	0,09	0,06
X <sub>3</sub>	0,14	0,11	0,07
X <sub>4</sub>	0,36	0,53	0,47
X <sub>5</sub>	7,49	5,49	3,87
Z	8,27	6,26	4,51

Джерело: розраховано авторами

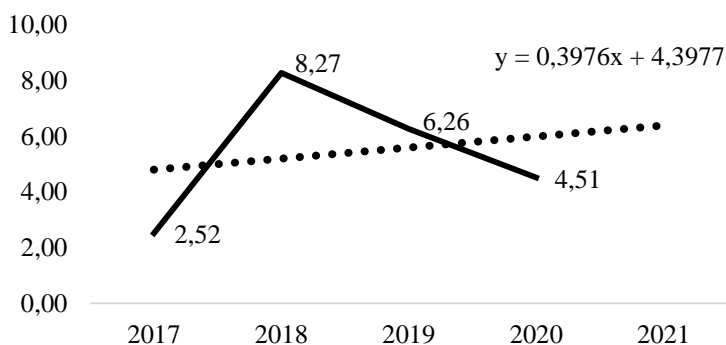


Рис. 3.2. Значення моделі Альтмана ТОВ “ВІК ПАРТНЕР”

Джерело: розроблено авторами

Таким чином, можна зробити висновок, що показник Z має дуже нестійку динаміку – в 2018 році значення Z знаходиться в зоні, де ймовірність банкрутства дуже низька. В 2019 році та 2020 році показник Z дещо знизився, що є негативним фактом. Однак навіть 2020 році не потрапляє до зони невизначеності і залишається в зоні, де ймовірність банкрутства низька. Це пов’язано з тим, що підприємство продовжує працювати беззбитково. Згідно до моделі Альтмана ТОВ “ВІК ПАРТНЕР” не загрожує банкрутство.

Проведено оцінку банкрутства за моделлю Спрінгейта, яка має наступний вигляд [124]:

$$Z=1,03*X_1+3,07*X_2+0,66*X_3+0,4*X_4, \quad (3.8)$$

де  $X_1$  – відношення робочого капіталу до загальної вартості активів;

$X_2$  – відношення оподаткованого прибутку і відсотків до загальної вартості активів;

$X_3$  – відношення оподаткованого прибутку до коротко-термінової заборгованості;

$X_4$  – відношення об'єму продаж до загальної вартості активів.

Результати розрахунку представлено в табл. 3.9 та графічно відображені на рис. 3.3.

Таблиця 3.9

Модель Спрінгейта на ТОВ “ВІК ПАРТНЕР”  
за 2018-2020 роки

	2018	2019	2020
$X_1$	0,96	0,89	0,93
$X_2$	0,14	0,11	0,07
$X_3$	0,18	0,16	0,11
$X_4$	7,49	5,49	3,87
Z	4,52	3,55	2,81

Джерело: розраховано авторами

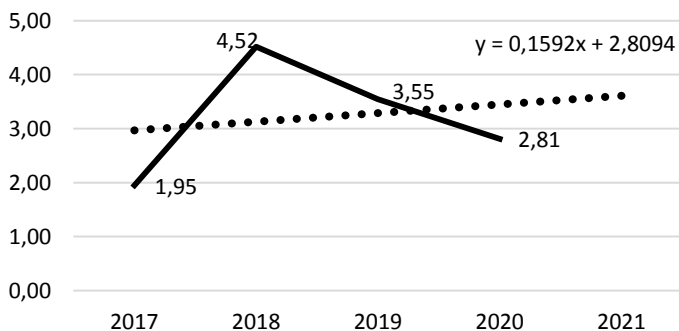


Рис. 3.3. Значення моделі Спрінгейта ТОВ “ВІК ПАРТНЕР”

Якщо  $Z < 0,862$ , то підприємство вважається потенційним банкрутом, при показнику Спрінгейта більше за 0,862, підприємство можна вважати таким, що функціонує нормально.

Аналіз отриманих даних свідчить про те, що підприємство за досліджуваний період має значення  $Z$  більше за 0,862, а отже, його можна вважати таким, що функціонує нормально. В 2018 році спостерігається найвище значення показника  $Z$ , в наступні роки показник знижується, однак граничного значення 0,862 не досягає, тобто його можна вважати таким, що функціонує нормально.

Модель Романа Ліса для оцінки фінансового стану підприємства з точки зору ймовірності його банкрутства виглядає наступним чином [129]:

$$Z = 0,063 * X_1 + 0,092 * X_2 + 0,057 * X_3 + 0,001 * X_4 \quad (3.9)$$

де  $X_1$  – відношення обігового капіталу до суми активів;

$X_2$  – відношення прибутку від продажів до суми активів;

$X_3$  – відношення нерозподіленого прибутку до суми активів;

$X_4$  – відношення власного капіталу до позикового.

Модель Ліса оцінює схильність підприємства до банкрутства на основі показників ділової активності та рентабельності. Вона акцентує увагу на рівень прибутковості діяльності та рентабельність активів підприємства, а також на структуру активів та джерел їх фінансування.

Граничне значення складає 0,037. Чим більшим є значення  $Z$ , тим вища платоспроможність підприємства.

Результати розрахунку представлено в табл. 3.10.

Таблиця 3.10

Модель Ліса на ТОВ “ВІК ПАРТНЕР” за 2018-2020 роки

	2018	2019	2020
$X_1$	0,96	0,89	0,93
$X_2$	0,11	0,09	0,06
$X_3$	0,12	0,21	0,24
$X_4$	0,36	0,53	0,47
$Z$	0,078	0,076	0,078

*Джерело: розраховано авторами*

Графічно відображено результати розрахунку представлено на рис. 3.4.

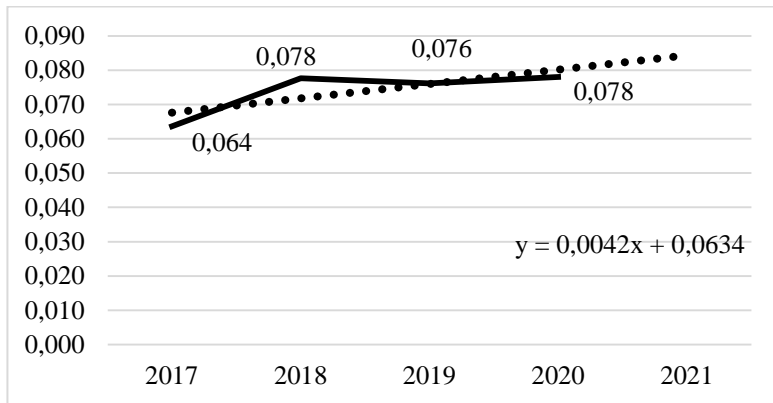


Рис. 3.4. Значення моделі Ліса ТОВ “ВІК ПАРТНЕР”

Аналіз представлених даних надав можливість зробити наступні висновки – згідно моделі Р. Ліса, підприємство за досліджуваний період було платоспроможним. У 2018, 2019 та 2020 роках показник Ліса має майже однакове значення 0,08 і є значно вищим ніж граничне 0,037.

Досить поширеною в Україні є діагностика банкрутства підприємства за моделлю О. Терещенка. Це універсальна модель, що включає 6 показників і побудована на основі даних 850 підприємств різних галузей [128].

Модель О. Терещенка визначається за формулою:

$$Z = 1,5X_1 + 0,08X_2 + 10X_3 + 5X_4 + 0,3X_5 + 0,1X_6 \quad (3.10)$$

де  $X_1$  – відношення грошових надходжень до зобов’язань;  
 $X_2$  – відношення валюти балансу до зобов’язань;  
 $X_3$  – відношення чистого прибутку до середньорічної суми активів;

$X_4$  – відношення прибутку до виручки;

$X_5$  – відношення виробничих запасів до виручки;

$X_6$  – відношення виручки до основного капіталу.



Результати аналізу підприємства за моделлю Терещенка винесено в табл. 3.11 та зображено на рис. 3.5.

Таблиця 3.11

Модель Терещенка на ТОВ “ВІК ПАРТНЕР”  
за 2018-2020 роки

	2018	2019	2020
X <sub>1</sub>	0,17	0,16	0,11
X <sub>2</sub>	1,36	1,53	1,47
X <sub>3</sub>	0,11	0,09	0,06
X <sub>4</sub>	0,01	0,02	0,02
X <sub>5</sub>	0,09	0,11	0,16
X <sub>6</sub>	7,49	5,49	3,87
Z	2,31	1,90	1,41

Джерело: розраховано авторами

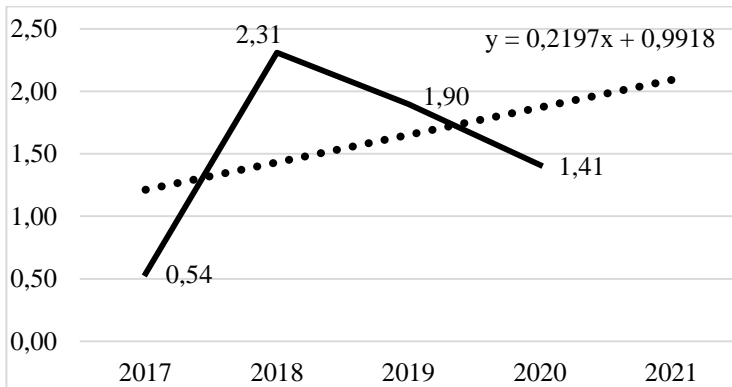


Рис. 3.5. Значення моделі Терещенка ТОВ “Вік Партнер”

На основі отриманого результату здійснюється висновок про ймовірність банкрутства підприємства:

коли  $Z > 2$  – банкрутство не загрожує;

коли  $1 < Z < 2$  – фінансова стійкість порушена;

коли  $0 < Z < 1$  – існує загроза банкрутства.

Модель Терещенка більш адаптована до українських підприємств, за результатами аналізу підприємство у 2019 та 2020 роках знаходиться в зоні ризику, проте функціонує досить

стабільно. Найвищий показник був у 2018 році – 2,31, проте в 2020 році показник знизився до значення 1,41.

Таким чином провівши аналіз на загрози банкрутства за різними моделями можна сказати, що підприємство є досить стабільним. Очікування про банкрутство основане на введенні карантину, низькій купівельній спроможності населення, коливанні курсу валют, збільшенні вартості автомобілів та багатьох інших чинниках не підтвержені. Проте згідно моделі українського вченого Терещенка фінансова стійкість фірми порушена. Отже потрібно збільшити товарооборот, знизити собівартість товару. Така відмінність в аналізі може бути пов'язана з тим, що вітчизняні моделі враховують специфіку діяльності саме українських підприємств: податкове законодавство, вплив інфляції, систему бухгалтерського обліку, галузь підприємницької діяльності тощо. Вагові коефіцієнти зарубіжних моделей не адаптовані до змін вітчизняної економіки і є менш точними для аналізу. При аналізі загроз варто опрацювати дані кількома методиками, щоб мати більш точну і різнопланову інформацію для подальшого планування господарської діяльності підприємства та ефективного управління.

## **4. ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ТА РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ РИРОДОКОРИСТУВАННЯ**

### **4.1. Інвестиційне забезпечення трансформації промислового розвитку регіону на основі використання місцевих природних ресурсів**

Інвестиційна діяльність є важливою складовою трансформації промислового розвитку регіону, оскільки спрямована на фінансове забезпечення впровадження прогресивних технологій використання місцевих природних ресурсів. В Україні вже досить давно активно обговорюються проблемні моменти інвестиційного забезпечення розвитку окремих регіонів. Це пов'язано з необхідністю модернізації техніко-технологічної бази місцевого промислового виробництва, розбудови виробничої та невиробничої інфраструктури, впровадження перспективних форм активізації інноваційної діяльності, використанням передового досвіду інформаційного забезпечення інноваційного розвитку. Дебати стосуються не лише форм інвестування, а й оцінки пріоритетності освоєння інвестиційних ресурсів виходячи з їх походження (вітчизняні та закордонні).

Значною суперечливістю підходів відзначаються проблеми формування сучасної моделі інвестиційного забезпечення використання природно-ресурсної бази окремого регіону. Саме ця ділянка розвитку національної економіки відзначається інституціональними особливостями, оскільки традиційні форми та методи інвестиційного забезпечення не завжди можуть бути ефективними або з точки зору економічної вигоди, або з точки зору збереження екологічної збалансованості в регіоні [133, 135, 137, 139].

У вітчизняній науковій літературі, яка присвячена питанням інвестиційної діяльності підприємств, розглядаються різноманітні механізми фінансування інвестиційних та інноваційних проектів, пов'язаних як з відтворенням, відновленням і охороною природних ресурсів окремого регіону, так і з упровадженням сучасних способів комплексної

переробки сировини та матеріалів, застосуванням безвідходних та маловідходних технологій, використанням у виробничому процесі інноваційного устаткування.

Манаєнко І. М. визначив наступні найважливіші атрибути реалізації ефективного механізму інвестиційного забезпечення інноваційних проектів в цілому [138]:

- конкретизація плану розвитку підприємства на основі визначення пріоритетних напрямів інноваційного розвитку у формі реалізації проектів із модернізації, реконструкції та технічного переоснащення основних засобів підприємства з метою забезпечення його нормального функціонування;

- підтримка відповідного внутрішнього середовища діяльності підприємства на основі систематичного моніторингу інвестиційних ризиків з метою своєчасного їх попередження та мінімізації впливу на реалізацію інноваційного проекту та його інвестиційне забезпечення;

- в залежності від обсягу залучених коштів вагову роль відіграє вартість їх залучення, тому з метою реалізації ефективного механізму інвестиційного забезпечення доцільно здійснювати глибинний аналіз витрат на залучення інвестицій з метою вибору найоптимальнішого варіанту.

- джерела інвестиційного забезпечення в значній мірі залежать від законодавчо закріплених механізмів;

- інвестиційне забезпечення проектів має відбуватися в умовах збереження навколишнього середовища, тобто близько 15% інвестицій має бути спрямована на отримання еколого-економічного ефекту з метою дотримання міжнародних стандартів;

- соціально-економічне забезпечення є невід'ємною складовою даного механізму та складовою комплексної ефективності і соціально-економічна складова має реалізуватися на підприємстві на основі: дотримання стандартів охорони праці, обстеження стану здоров'я працівників.

У доробку Оболонцевої Л. обґрунтовано потребу у створенні механізму інвестиційного забезпечення управління конкурентоспроможністю регіональних промислових комплексів. Адже формування якісної системи інвестиційного

забезпечення розвитку промисловості на регіональному рівні є першочерговим завданням розбудови регіональних економічних систем. Встановлено, що для створення ефективної системи інвестиційного забезпечення управління конкурентоспроможністю регіональних промислових комплексів необхідно здійснити комплекс дій, що сприятимуть активізації розвитку промисловості та його інвестиційному забезпеченню з метою якісного залучення інвестиційних ресурсів за допомогою різних форм інвестування [140].

На окрему увагу заслуговує оцінка впливу пандемії коронавірусу COVID-19 на інвестиційну діяльність в Україні [130, 141]. Встановлено, що внаслідок запровадження вимушених заходів щодо обмеження окремих видів діяльності у зв'язку із карантинном, сектор підприємництва зазнає найбільших збитків, що відіграє вирішальну роль у нагромадженні кризових процесів в економіці, в тому числі, – переддефолтного стану суб'єктів бізнесу. Відсутність адаптивної державної підтримки в Україні може призвести до скорочення майже на третину валової доданої вартості, зайнятості та податкових надходжень від цього сегменту.

На нашу думку, можна стверджувати про доцільність розробки принципово нових підходів до формування механізмів інвестиційної діяльності з метою трансформації промислового розвитку регіону на основі використання місцевих природних ресурсів. Потребує уваги питання вибору додаткових джерел інвестування, оптимізація державного фінансування, стимулювання модернізації виробничо-технічної бази місцевих підприємств.

З огляду на сказане вище варто з нових позицій сформулювати вихідні положення інвестиційної діяльності на рівні окремого регіону, визначити найбільш детермінуючі чинники, що впливають на обсяги фінансових ресурсів, які спрямовуються у сферу використання місцевих природних ресурсів, проаналізувати динаміку відповідних інвестицій, дати оцінку діяльності підприємств щодо виробництва промислової продукції на основі використання місцевих природних ресурсів,

запропонувати систему регуляторних підойм, яка дозволить активізувати інвестиційну діяльність.

Розвиток промислових підприємств регіону потребує використання перспективних форм інвестиційного забезпечення реалізації проектів нарощення виробничого потенціалу та впровадження сучасних технологій переробки сировини та матеріалів. Актуальність такого завдання посилюється через недостатність бюджетного фінансування регіональних програм розвитку, дефіцит інвестиційних ресурсів окремих підприємств, системні суперечності відносин власності. Проте, інвестиційна діяльність підприємств, що використовують місцеві природні ресурси, має базуватися на ряді фундаментальних принципів, які сприятимуть раціональному регіональному природокористуванню.

Основними принципами інвестування у трансформацію промислового розвитку регіону на основі використання місцевих природних ресурсів повинні бути:

- цільовий характер інвестування;
- диверсифікація джерел інвестування;
- дотримання принципу невиснажливого безперервного комплексного природокористування;
- узгодженість економічних, екологічних та соціальних потреб;
- державна підтримка і сприяння інвестуванню;
- врахування комплексної еколого-економічної ефективності інвестування.

Розробка заходів зі створення сприятливого підприємницького середовища, яке дозволить посилити надходження іноземних інвестицій та переопрограмувати інвестиційну діяльність в регіоні, потребує аналізу еколого-економічних факторів, які вирішальною мірою впливають на інвестиційну політику, а також аналіз основних тенденцій інноваційного промислового розвитку.

Теоретико-методологічні аспекти інвестиційної діяльності розглядаються в працях Н. Савіної, В. Голяна, Ю. Лучечко, І. Андрощук. Увага акцентується на специфіці інвестиційної діяльності в різних організаційно-правових формах

підприємницької діяльності [134]. Особливою резонансністю відзначаються підходи щодо розробки методів управління інвестиційною діяльністю, які засновані на теорії життєвого циклу. Це дає можливість виокремити найбільш характерні особливості вибору форм та методів інвестування на різних фазах реалізації того чи іншого проекту. Прикметними рисами відзначається процес управління як прямими, так і портфельними інвестиціями [142]. В умовах розвинутого фондового ринку та ринкової інфраструктури портфельні інвестиції є значно мобільнішими, ніж реальні інвестиції і забезпечують результативний перелив капіталу з однієї сфери в іншу. В умовах української дійсності, коли і первинний, і вторинний фондовий ринок є нерозвиненими, управління портфельними інвестиціями є надзвичайно складним і громіздким процесом та потребує використання різноманітних важелів як ринкового, так і державного впливу.

На думку В. Акименко, метод управління інвестиційною діяльністю підприємства на основі теорії життєвого циклу заснований на концепції, згідно до якої, сукупність характерних властивостей і особливостей даного об'єкта (підприємства, окремого виробництва, інвестиційного проекту) залежить від тієї чи іншої стадії (етапу, фази) його життєвого циклу. В рамках даного методу кожна фаза реалізації інвестиційного проекту являє собою окремий проект, який має власні цілі реалізації, критерії оптимальності та оцінки ефективності, і може мати або кінцевий результат, або розвинутися та перейти в наступну фазу реалізації інвестиційного проекту. Даний підхід дозволяє побудувати систему прийняття управлінських рішень щодо інвестування і підвищити таким чином об'єктивність і доцільність вибору того чи іншого проекту та ступінь адаптації процесу реалізації проекту до зовнішніх факторів, що сприяє зниженню ризику появи збитків від реалізації проекту при необхідності виходу з нього [2].

Аналіз літератури з досліджуваної проблеми та наші дослідження дозволили дати наступне визначення інвестиційної діяльності, яка являє собою систему взаємопов'язаних і постійно повторюваних фаз інвестиційного циклу: накопичення

інвестиційних ресурсів; їх акумуляція та розподіл; матеріалізація інвестиційних ресурсів (створення інвестиційних товарів); виробництво продукції і отримання доходу; розподіл доходу і формування інвестиційного попиту.

Інвестиційна діяльність є основоположною для розвитку і зростання економічної системи в цілому та окремих компаній, що здійснюють в ній свою господарську діяльність. Інвестиції дозволяють надавати підтримку впровадженню стратегії розвитку компанії, нарощувати її основні матеріальні фонди, освоювати інноваційні види продукції, виходити на перспективні ринки, забезпечувати поступальний розвиток у висококонкурентному середовищі і стимулювати зростання ринкової вартості компанії на перспективу [136].

Інвестиційна діяльність, обумовлена необхідністю ефективного розвитку виробничо-економічного потенціалу, є одним з важливих видів фінансово-господарської діяльності кожного підприємства. Ефективна інвестиційна діяльність дозволяє забезпечити не лише зростання доходів, а й підвищення стійкості та стабільності підприємства при його функціонуванні на ринку. У той же час, ризиковані інвестиції можуть дестабілізувати діяльність і привести господарюючий суб'єкт на межу банкрутства [132].

Інвестиційна діяльність – це сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій. Іншими словами, це об'єктивний процес, що має свою логіку, що розвивається у відповідності з притаманними йому закономірностями і відіграє важливу роль в господарській діяльності підприємства, оскільки по своїй економічній природі інвестиції являють собою відмову від поточного споживання заради одержання прибутків у майбутньому. Об'єктами інвестиційної діяльності є інвестиції.

Інвестиційна діяльність є невід'ємною складовою інвестиційного забезпечення. Інвестиційне забезпечення представляє собою сукупність форм, методів та джерел інвестування лісогосподарських та лісоохоронних проектів, а також комплекс передумов залучення і освоєння прямих і портфельних інвестицій як вітчизняного, так і закордонного походження.



Нині спектр форм інвестування є звуженим не відповідає навіть критично необхідному рівню. Домінують, як правило, прямі (реальні) інвестиції. Реальні інвестиції – це вкладення у виробничі фонди (основні й оборотні). В основному, це вкладення в матеріальні активи – будівлі, споруди, обладнання та інші товарно-матеріальні цінності, а також нематеріальні активи (патенти, ліцензії, «ноу-хау», технічна, науково-практична, інструктивна, технологічна, проектно-кошторисна та інша документація).

На жаль, нерозвиненість інфраструктури інвестиційного ринку не дає можливості суб'єктам лісогосподарського підприємництва активно залучати інвестиційні ресурси шляхом портфельного інвестування, тобто залучення фінансових інвестицій. Фінансові інвестиції – це вкладення коштів у різні фінансові інструменти: фондові (інвестиційні) цінні папери, спеціальні (цільові) банківські вклади, депозити, паї і т.д. Відсутність фінансових інвестицій позбавляє підприємства можливості мобільно перерозподіляти вільні фінансові ресурси шляхом придбання дольових цінних паперів та боргових зобов'язань підприємств.

Інноваційна форма інвестицій (вкладення в нововведення) – це, в основному, вкладення в нематеріальні активи, що забезпечують науково-технічний розвиток і успішну протидію конкурентам на товарних ринках. У промислово розвинених країнах з високим рівнем техніки і технології інновації за своїм змістом наближаються до реальних інвестицій. Однак в окремі періоди доводиться здійснювати інвестиції і в підтримку технічно відсталих малопродуктивних галузей і виробництв [143].

Надзвичайно повільно проходять процеси заміни фізично спрацьованого та морально застарілого устаткування. Обмеженість інвестиційних ресурсів внаслідок відсутності значних прибуткових надходжень, неможливість залучати банківські кредити та випускати боргові зобов'язання не дають змоги розвивати власну науково-дослідну базу, стимулювати інженерні кадри займатися раціоналізаторською та винахідницькою діяльністю. Також у багатьох регіонах відсутні потужні інтегровані підприємницькі структури, які завдяки

високій концентрації інвестиційних ресурсів були б здатні фінансувати продукування та масове виробництво вітчизняних зразків високотехнологічного обладнання.

Окремої уваги потребують джерела інвестування регіональних проектів, серед яких переважають власні кошти суб'єктів господарювання (рис. 4.1).

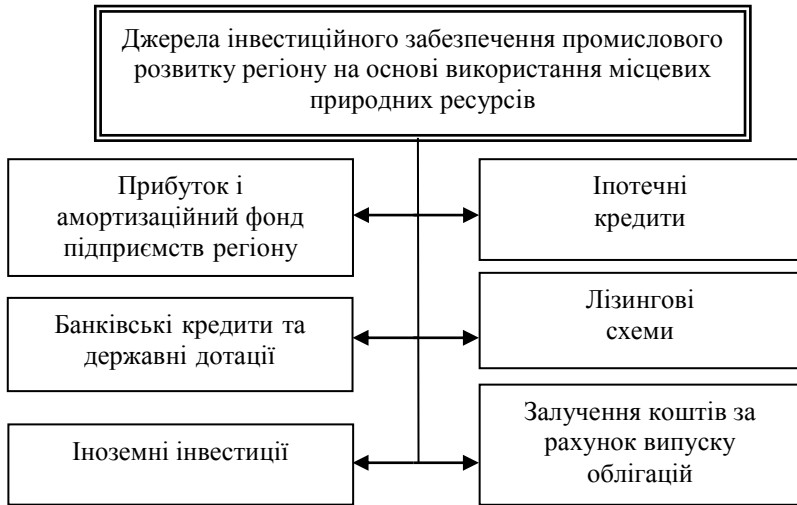


Рис. 4.1. Джерела інвестиційного забезпечення промислового розвитку регіону

Для забезпечення стабільного розвитку промислового комплексу Рівненської області, в тому числі шляхом його трансформації, на рівні органів державної влади (обласної державної адміністрації) постійно здійснюється комплексна підтримка проведення модернізації та технологічного оновлення виробництва на основі впровадження сучасних енерго- та ресурсозберігаючих технологій; підвищення якості та конкурентоспроможності продукції, освоєння нових інноваційних видів високотехнологічної продукції; диверсифікація ринків збуту. Окрема увага надається заходам з залучення інвестицій у виробництво з високою доданою

вартістю та експортоорієнтовані підприємства (зокрема деревообробна та меблева промисловість).

Нині першочерговими завданнями регіональної політики є прискорення економічного піднесення регіонів, підвищення їх конкурентоспроможності на основі ефективного використання внутрішнього потенціалу, створення нових робочих місць, покращення зайнятості населення, створення умов для повернення трудових мігрантів. Нова політика регіонального розвитку ґрунтується на врахуванні під час стратегічного та просторового планування ключових викликів, які впливають на людину, інфраструктуру, економіку та навколишнє природне середовище, а також включає побудову культури партнерства та співробітництва, орієнтованої на взаємодію громадян та публічних інституцій щодо розвитку. Заходи регіональної політики мають формуватися на основі отриманого досвіду, зібраних даних, висновків, рекомендацій, результатів аналізів та оцінки для забезпечення та підтримки високих стандартів управління та реалізації регіональної політики, що вимагає функціонування відповідних спеціалізованих аналітичних засобів, баз даних формування та оцінки політики.

На реалізацію такого підходу, викладеного у державній стратегії регіонального розвитку на 2021-2027 роки, в Рівненській області передбачено ряд відповідних заходів та заплановане їх фінансування. Відзначимо, що серед більш як 100 технічних завдань, лише 13 можна класифікувати як такі, що сприятимуть трансформації промисловості на основі використання місцевих природних ресурсів (табл. 4.1). Вони спрямовані на підтримку експортоорієнтованих галузей економіки, підготовку інвестиційних продуктів, покращення інвестиційної промоції регіону тощо.

Серед джерел фінансування, що передбачені Рівненською ОДА на проекти регіонального розвитку, переважають кошти державного фонду регіонального розвитку. Разом з тим, слід враховувати, що основні джерела інвестиційного забезпечення виробничо-господарської діяльності підприємств досить різноманітні, а їх залучення та використання потребує відповідної підготовчої роботи (рис. 4.2).

Таблиця 4.1

Технічні завдання, спрямовані на реалізацію Державної стратегії  
регіонального розвитку (фрагмент)

№	Назва технічного завдання	Джерела фінансування	Необхідний обсяг фінансування, тис гривень			
			2021	2022	2023	разом
1	2	3	4	5	6	7
1.	Створення деревообробного та меблевого кластеру	Власні кошти учасників кластеру	<i>Згідно з угодами між учасниками кластеру та підприємствами, установами, організаціями</i>			
2.	Запровадження механізму фінансової підтримки малого та середнього бізнесу, в тому числі шляхом часткового відшкодування відсоткових ставок за кредитами банків	Державний та місцеві бюджети, проекти та програми міжнародної технічної допомоги, кошти фінансових установ та суб'єктів господарювання	5000	7000	10000	22000
3.	Забезпечення маркетингового обслуговування інвестиційної діяльності	Обласний та місцеві бюджети	200	200	200	600
4.	Забезпечення ефективної реалізації механізму державно-приватного партнерства	Державний бюджет, обласний та місцеві бюджети, інші джерела	300	350	350	1000
5.	Забезпечення належного функціонування сайту з питань інвестиційної діяльності	Обласний бюджет	50	50	50	150

продовження табл. 4.1

1	2	3	4	5	6	7
6.	Проведення публічних заходів для розширення інвестиційного потенціалу області	Обласний та місцеві бюджети, інші джерела	200	200	200	600
7.	Розробка та проведення тренінгового курсу для представників ОТГ області з питань регіонального розвитку	Державний бюджет, обласний та місцеві бюджети, інші джерела, не заборонені законодавством	300	350	350	1000
8.	Простір моделювання та прототипування інноваційних продуктів	Державний, обласний та місцеві бюджети, інші джерела	1800	450	250	2500
9.	Формування ефективної системи менеджменту залучення інвестицій	Державний бюджет, обласний та місцеві бюджети, інші джерела,	500	600	700	1800
10.	Представлення інвестиційних можливостей та перспективних інвестиційних проєктів на виставково-конгресних заходах	Обласний та місцеві бюджети, інші джерела, не заборонені законодавством	250	250	250	750
11.	Проведення інвестиційних форумів	Обласний бюджет, інші джерела	200	200	200	600
12.	Створення індустріальних парків та промислових зон на території області	Державний бюджет, обласний та місцеві бюджети, інші джерела	<i>За результатами остаточного узгодження та реєстрації проєктів згідно законодавства</i>			
13.	Сприяння створенню кластерів та інших форм кооперації у Рівненській області	Обласний та місцеві бюджети, інші джерела	150	150	150	450

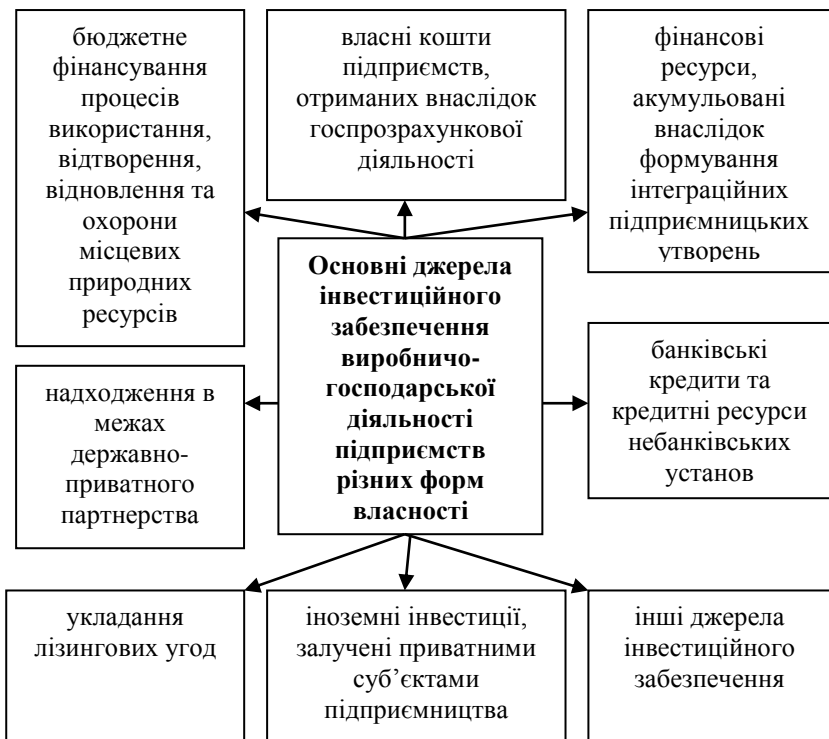


Рис. 4.2. Основні джерела інвестиційного забезпечення виробничо-господарської діяльності підприємств

Якщо аналізувати існуючі та потенційні джерела інвестиційного забезпечення промислового розвитку Рівненської області на основі використання місцевих природних ресурсів, то має місце наступна ситуація:

- прибуток є незначним для багатьох підприємств, а на деяких він взагалі в окремі періоди відсутній, що не дозволяє повною мірою забезпечувати фінансування розширеного відтворення основного капіталу за рахунок власних джерел;

- для промислових підприємств з державною формою власності практично не надаються державні дотації, що не дає можливості здійснювати розширене відтворення виробничих фондів;

– іпотечні кредити є недоступними у зв'язку зі збереженням земель у державній власності, що позбавляє можливості укладати договори з фінансово-кредитними структурами щодо отримання іпотечних банківських кредитів;

– державне сприяння здійсненню лізингових схем відбувається за непрозорими схемами, що позбавляє окремі підприємства можливості впровадити у виробництво обладнання, яке дозволить якісно покращити використання місцевих природних ресурсів;

– вагомим потенційним інвестором регіональних проектів могли б виступати громадяни, але існуюче інституціональне середовище не дозволяє повною мірою залучати фінансові ресурси домогосподарств через їх участь в діяльності громадських та неприбуткових комерційних організацій, купівлі боргових зобов'язань підприємств для модернізації, реконструкції, оновлення та технічного переоснащення виробництва.

Цілий ряд інвестиційних проектів у промисловому секторі Рівненської області не реалізується через хронічний для більшості суб'єктів господарювання інвестиційний дефіцит. Вагоме місце для залучення місцевого природного потенціалу у виробничий процес має бюджетне фінансування. Воно мало б надавати додаткові стимули для розширення виробництва і раціоналізації використання природного потенціалу.

Потенційно вагомим джерелом інвестування проектів реконструкції та технічного переоснащення основного капіталу промислових підприємств, а також впровадження сучасних технологій можуть стати фінансові ресурси, акумульовані внаслідок формування інтеграційних підприємницьких утворень. Залучення фінансових ресурсів на такій основі дасть можливість банківські кредити, інвестиційні ресурси підприємств та суб'єктів інших сфер діяльності спрямувати на розширене відтворення виробничих фондів. Сьогодні є сприятливі передумови для формування інтеграційних підприємницьких утворень, оскільки є значна кількість спеціалізованих підприємств, потребують значних інвестиційних вливань на оновлення виробничого устаткування,

транспортних засобів та створення логістично-складських комплексів.

Світова практика показує, що нарощення інвестиційного потенціалу суб'єктів підприємництва пов'язується з доступністю банківських кредитів та кредитних ресурсів небанківських установ. Підвищення рівня доступності банківських кредитів у вітчизняній практиці господарювання залежить від можливості держави та регіональних утворень відшкодувати частину процентних ставок за кредитні ресурси, отримані підприємствами, які спрямовуються в інноваційно-технологічну модернізацію виробництва. Кредитні спілки, які створюються у регіонах, можуть також виступати інвесторами проєктів, реалізація яких дасть можливість розширити ресурсну базу для трансформації промисловості, що в кінцевому випадку сприятиме соціально-економічному піднесенню території.

Більшість підприємств, як державних, так і приватних стикаються з проблемою залучення необхідного обсягу інвестиційних ресурсів на впровадження інноваційних проєктів через низький рівень ефективності виробничо-господарської діяльності, що не дає можливості забезпечувати прийнятний рівень прибутковості та формувати амортизаційний фонд, що виступає одним з основних джерел внутрішніх інвестицій. Придбання сучасного обладнання за таких умов є можливим на основі укладання лізингових угод та впровадження інститутів державно-приватного партнерства, що дозволить придбати окремі складові основного капіталу шляхом поступового відшкодування вартості придбаного обладнання та об'єктів пасивної частини основних фондів. Лізингова угода дає можливість через перерахунок лише частини вартості обладнання вести безперебійну роботу і піднімати технічний і технологічний рівень виробництва.

Обмежені інвестиційні пов'язані також з відсутністю практики залучення іноземних інвестицій. З огляду на це визріла необхідність у внесенні змін до законодавчих актів, що регулюють укладання угод вітчизняних суб'єктів підприємництва з іноземними інвесторами, зокрема угод про розподіл продукції в результаті реалізації спільних проєктів.



Розв'язання поставлених проблем щодо інвестиційного забезпечення трансформації промислового розвитку регіону на основі використання місцевих природних ресурсів потребує комплексного підходу із розробкою заходів інституційного, правового та економічного змісту.

## **4.2. Науково-технічний потенціал Рівненської області як передумова інноваційного розвитку регіону**

Науково-технічний потенціал – це сукупність ресурсів і можливостей сфери науки будь-якої системи (колективу, галузі, міста тощо), яка дає змогу за наявних форм організації та управління ефективно вирішувати господарські завдання [144].

Термін «потенціал» у своєму етимологічному значенні походить від латинського слова «potentia», що означає «приховані можливості», тобто у широкому розумінні – це можливості, наявні сили, запаси, засоби, джерела та ін.

Вказуючи на значення потенціалу на рівні підприємства, американський учений І. Ансофф зазначав, що він полягає у «вході» фінансових, сировинних і людських ресурсах, інформації та «виході» виробленої продукції і послуг.

Економічний потенціал – це складна, динамічна, інтегрована та взаємопов'язана сукупність усіх наявних ресурсів і можливостей підприємства, включаючи перспективи їх збільшення, що використовуються для досягнення тактичних і стратегічних цілей та забезпечення його сталого розвитку.

Структура економічного потенціалу підприємства – це спосіб організації його елементів, що розкриває будову, елементний склад, принцип формування та розвитку [145].

Проведення систематичних моніторингових досліджень наукової й науково-технічної діяльності дає змогу оцінити стан і результативність сектору наукових досліджень і науково-технічних (експериментальних) розробок на сьогодні і визначити перспективи розвитку у майбутньому.

Науково-технічний потенціал – це сукупність ресурсів і можливостей сфери науки будь-якої системи (колективу, галузі, міста тощо), яка дає змогу за наявних форм організації та

управління ефективно вирішувати господарські завдання. Його складовими виступають:

- матеріальна технічна база наук (наукові організації, науково-дослідні лабораторії, експериментальні заводи, електронно-обчислювальні центри, обладнання тощо);

- наукові кадри (дослідники, експериментатори, конструктори, винахідники, науково-технічний персонал та ін.);

- фонд винахідників та відкриттів (банк наукових знань, винаходів, зразків, наукової інформації, патентів, наукових проєктів, авторських свідоцтв тощо);

- організаційно-управлінська структура наукової сфери (система управління, фінансування планування науково-дослідної і проєктно-конструкторської роботи – НДПКР, організаційно-управлінські структури, методи управління НДПКР).

Проведення систематичних моніторингових досліджень наукової й науково-технічної діяльності дає змогу оцінити стан і результативність сектору наукових досліджень і науково-технічних (експериментальних) розробок на сьогодні і визначити перспективи розвитку у майбутньому.

Результати вітчизняної наукової і науково-технічної діяльності, здійсненої у 2019 р., наводяться в Науково-аналітичній доповіді за такими групами показників:

- кількісна оцінка наукових організацій та кадрового забезпечення наукової сфери України;

- фінансове забезпечення наукової сфери України: за джерелами, секторами діяльності, видами наукових досліджень і науково-технічних (експериментальних) розробок (далі – ДіР), напрямами бюджетного фінансування, головними розпорядниками бюджетних коштів (далі – головні розпорядники), пріоритетними напрямами розвитку науки і техніки (далі – пріоритетні напрями);

- кількісна оцінка виконуваних і завершених наукових (науково-технічних) робіт (далі – НТР) у звітному році: за напрямами бюджетного фінансування, головними розпорядниками, пріоритетними напрямами;

– кількісна оцінка створеної та впровадженої наукової (науково-технічної) продукції (далі – НТП) у звітному році: за напрямами бюджетного фінансування, видами НТП, головними розпорядниками, пріоритетними напрямами;

– кількісна оцінка забезпечення безперервності етапів (видів) наукового процесу;

– кількісна оцінка публікаційної діяльності: за видами друкованих робіт, напрямами бюджетного фінансування, головними розпорядниками;

– кількісна оцінка патентної активності: за напрямами бюджетного фінансування, головними розпорядниками;

– кількісна оцінка стану наукової сфери України у міжнародних порівняннях [146].

Термін «потенціал» у своєму етимологічному значенні походить від латинського слова «potentia», що означає «приховані можливості», тобто у широкому розумінні – це можливості, наявні сили, запаси, засоби, джерела та ін.

Вказуючи на значення потенціалу на рівні підприємства, американський учений І. Ансофф зазначав, що він полягає у «вході» фінансових, сировинних і людських ресурсах, інформації та «виході» виробленої продукції і послуг.

Економічний потенціал – це складна, динамічна, інтегрована та взаємопов’язана сукупність усіх наявних ресурсів і можливостей підприємства, включаючи перспективи їх збільшення, що використовуються для досягнення тактичних і стратегічних цілей та забезпечення його сталого розвитку.

Структура економічного потенціалу підприємства – це спосіб організації його елементів, що розкриває будову, елементний склад, принцип формування та розвитку.

За даними Державної служби статистики України, у 2019 р. ДіР в Україні здійснювали 950 організацій, більшість з яких, як і в минулі роки, відносяться до державного та підприємницького секторів діяльності (43,1% та 42,9% відповідно). Однак порівняно з 2018 р. зросла кількість організацій підприємницького сектору (на 16,2%) та відбулося зменшення рівня організаційного забезпечення державного сектору (на 10,5%) і сектору вищої освіти (на 6,3%) (рис. 4.3).

Найбільша частка організацій (35,7% від загальної кількості організацій України) розташована у Києві, 14,6% – у Харківській, 7,3% – Львівській, 6,0% – Дніпропетровській, 5,4% – Одеській областях (рис. 4.4).

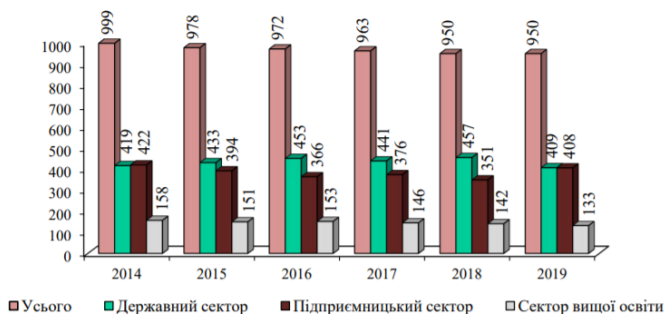


Рис. 4.3. Динаміка кількості організацій, які здійснювали ДіР, за секторами діяльності, од. [146]

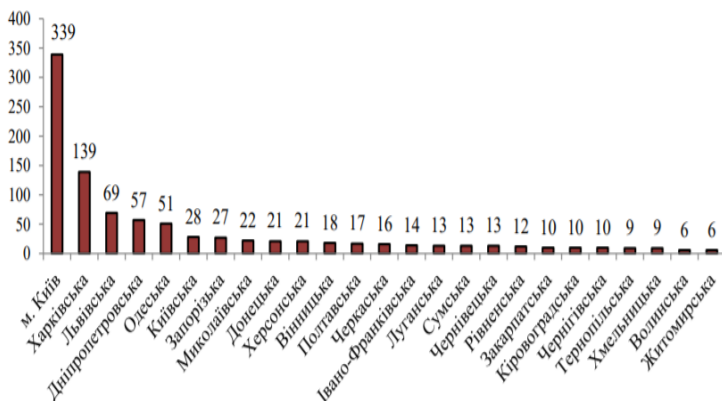


Рис. 4.4. Розподіл кількості організацій, що здійснювали ДіР, за регіонами у 2019 р. [146]

Важливим ресурсним показником вважається чисельність кадрів, зайнятих у науковій сфері. У 2019 р. кількість працівників, задіяних у виконанні ДіР, зменшилась порівняно з 2018 р. на 10,0% і становила 79,3 тис працівників (з

урахуванням сумісників та осіб, які працюють за договорами цивільно-правового характеру), з яких 64,5% – дослідники, 9,4% – техніки, 26,1% – допоміжний персонал. Питома вага докторів наук та докторів філософії (кандидатів наук) серед виконавців ДіР становила 29,6 %, серед дослідників – 45,6%. Частка жінок у загальній кількості дослідників становила 44,3%, з яких 7,8% мали науковий ступінь доктора наук і 34,6% – доктора філософії (кандидата наук) (табл. 4.3).

Таблиця 4.3  
Кількість працівників, задіяних у виконанні ДіР,  
за категоріями персоналу у 2019 р. [146]

Категорії персоналу	Кількість працівників, осіб	% до загальної кількості	Із загальної кількості працівників – жінки, осіб	% до загальної кількості жінок
<b>Усього</b>	<b>79 262</b>	<b>100</b>	<b>36 989</b>	<b>100</b>
<i>у тому числі:</i>				
дослідники,	51 121	64,5	22 649	61,2
<i>з них:</i>				
доктори наук	6 509	12,7	1 761	7,8
доктори філософії (кандидати наук)	16 804	32,9	7 833	34,6
техніки	7 470	9,4	4 511	12,2
допоміжний персонал	20 671	26,1	9 829	26,6

Як і у попередні роки, у 2019 р. продовжувалась тенденція скорочення загальної чисельності працівників, задіяних у виконанні ДіР (рис. 4.5).

У 2019 р. частка виконавців ДіР (дослідників, техніків і допоміжного персоналу) у загальній кількості зайнятого населення України становила 0,48% (у 2018 р. – 0,54%), у тому числі дослідників – 0,31% (у 2018 р. – 0,35 %). За даними Євростату, у 2017 р. найвищою ця частка була в Ісландії (3,39% і 2,07%), Данії (3,37% і 2,30%), Норвегії (3,33% і 2,27) та Фінляндії (3,02% і 2,25 %); найнижчою – у Румунії (0,54% і 0,33 %), Північній Македонії (0,55% і 0,46%), Сербії (0,86% і 0,61%), Кіпрі (0,90% і 0,64%), Туреччині (0,97% і 0,77%).

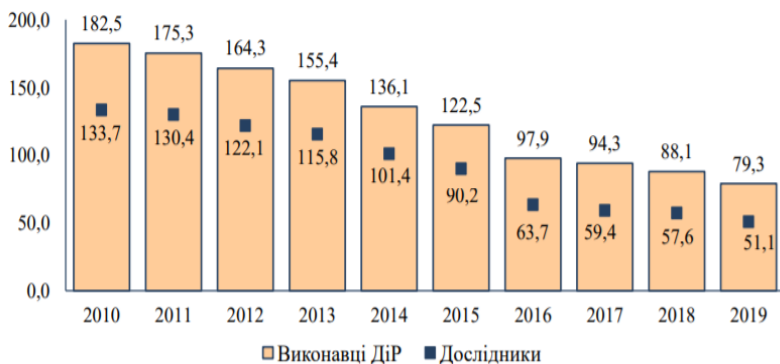


Рис. 4.5. Динаміка чисельності працівників наукових організацій України, тис осіб [146]

Найбільша кількість працівників, задіяних у виконанні ДіР, припадає на галузі технічних (49,2% від загальної кількості виконавців) і природничих наук (26,9%) (рис. 4.6).

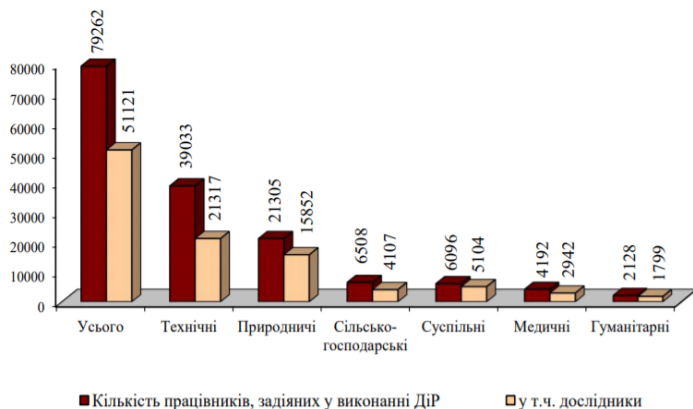


Рис. 4.6. Розподіл працівників, задіяних у виконанні ДіР, за галузями наук у 2019 р., осіб [146]

Більше половини (60,7%) загальної кількості докторів наук та докторів філософії (кандидатів наук), які здійснювали

ДіР, працювали в організаціях державного сектору, 33,6% – вищої освіти, 5,7% – підприємницького сектору.

У 2019 р., як і в минулому періоді, найбільш чисельною серед українських дослідників була вікова група від 30 до 39 років, проте майже таку ж частину становили дослідники віком 65 років і старше (рис. 4.7).

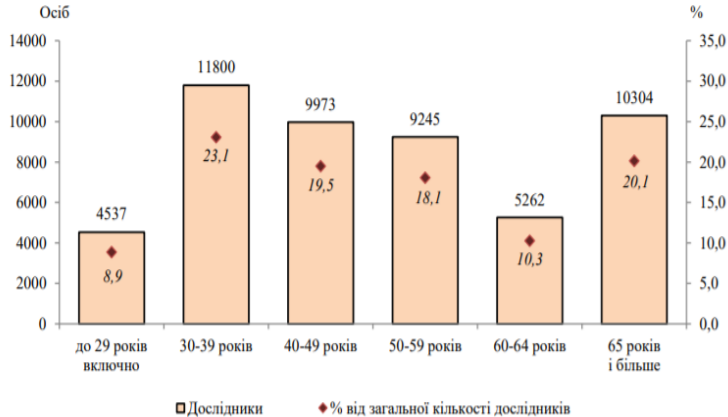


Рис. 4.7. Вікова структура дослідницького потенціалу України у 2019 р. [146]

У 2019 р. 44,3% дослідників становили жінки. Вищою за середню в Україні була питома вага жінок – дослідників у державному секторі (47,7%) (табл. 4.4).

Наукоємність ВВП (витрати на ДіР за усіма джерелами у відсотках до ВВП) у 2019 р. становила 0,43% (рис. 4.8).

За даними 2018 р., частка обсягу витрат на ДіР у ВВП країн ЄС-28 у середньому становила 2,12%. Більшою за середню вона була у Швеції – 3,32%, Австрії – 3,17%, Данії – 3,03%, Німеччині – 3,13%, , Фінляндії – 2,75 %, Бельгії – 2,76%, Франції – 2,02%; меншою – у Північній Македонії, Румунії, Мальті та Кіпрі - від 0,36% до 0,57%. Обсяг витрат на виконання ДіР України за рахунок усіх джерел у 2019 р. становив 17254,6 млн грн., у тому числі за рахунок коштів державного бюджету – 6603,9 млн грн. або 38,3%.

Таблиця 4.4

Дослідники в Україні за віком і секторами діяльності  
у 2019 р., осіб [146]

Показник	Загальна кількість дослідників	У тому числі за віком					
		до 29 років включно	30-39 років	40-49 років	50-59 років	60-64 років	65 років і більше
Державний сектор,	25726	1685	5254	4970	4797	2846	6174
у т.ч. жінки, %	47,7	52,7	53,4	54,3	54,5	43,9	32,5
Підприємницький сектор,	13614	1583	3467	2365	2369	1320	2510
у т.ч. жінки, %	38,3	33,5	42,7	34,5	48,5	39,3	28,5
Сектор вищої освіти,	11781	1269	3079	2638	2079	1096	1620
у т.ч. жінки, %	44,0	45,9	50,0	49,8	45,8	35,1	25,0
<b>Разом,</b>	51121	4537	11800	9973	9245	5262	10304
у т.ч. жінки, %	44,3	44,1	49,4	48,4	51,0	40,9	30,3

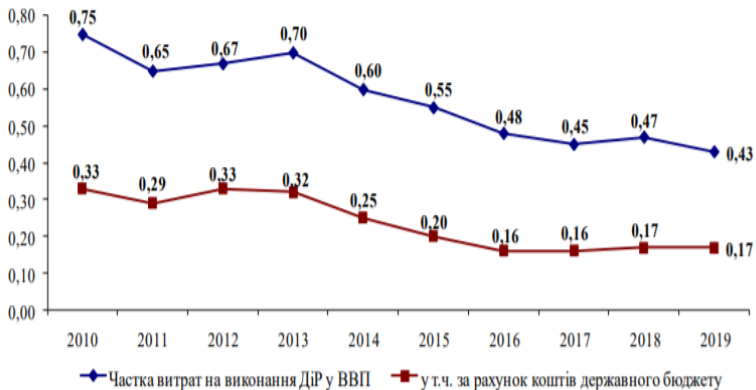


Рис. 4.8. Динаміка наукоємності ВВП України, % [146]

У структурі коштів вітчизняних замовників найбільшу частку становили кошти організацій підприємницького сектору (рис. 4.9).



У структурі розподілу обсягу витрат на виконання ДіР за галузями наук найбільшу питому вагу мають технічні науки (63,3%) (рис. 4.10).

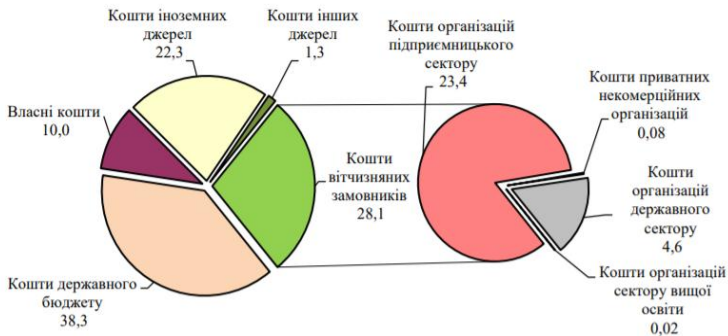


Рис. 4.9 Розподіл загального обсягу витрат на виконання ДіР у 2019 р. за джерелами фінансування, % [146]

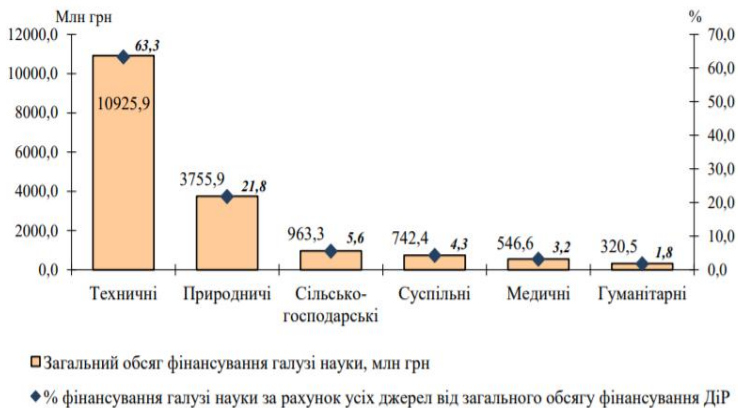


Рис. 4.10. Витрати на виконання ДіР у 2019 р. за галузями наук [146]

Аналіз витрат на виконання ДіР за галузями наук та секторами діяльності у 2019 р. свідчить, що якщо у підприємницькому секторі надають перевагу технічним наукам,

частка яких у загальному обсязі витрат на ДіР цього сектору становить 88,2%, то у державному секторі перше місце за обсягом витрат належить природничим наукам (39,0%), а у секторі вищої освіти частки витрат на ДіР за природничими та технічними науками майже однакові (36,4% та 36,9% відповідно) (табл. 4.5, рис. 4.11).

Таблиця 4.5  
Витрати на виконання ДіР за секторами діяльності у розрізі галузей наук у 2019 р., млн грн. [146]

Галузі наук	Витрати на ДіР, усього	У тому числі за секторами діяльності			Частка обсягу фінансування галузі науки від загальних витрат на ДіР сектору діяльності, %		
		Підприємницький сектор	Державний сектор	Сектор вищої освіти	Підприємницький сектор	Державний сектор	Сектор вищої освіти
Природничі	3755,9	1040,3	2330,6	384,9	10,2	39,0	36,4
Технічні	10925,9	9022,4	1513,9	389,7	88,2	25,4	36,9
Медичні	546,6	50,7	405,8	90,1	0,5	6,8	8,5
Сільсько-господарські	963,3	81,5	813,1	68,6	0,8	13,6	6,5
Суспільні	742,4	5,3	633,6	103,5	0,1	10,6	9,8
Гуманітарні	320,5	25,2	275,4	19,9	0,2	4,6	1,9
<b>Усього</b>	<b>17254,6</b>	<b>10225,4</b>	<b>5972,4</b>	<b>1056,7</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

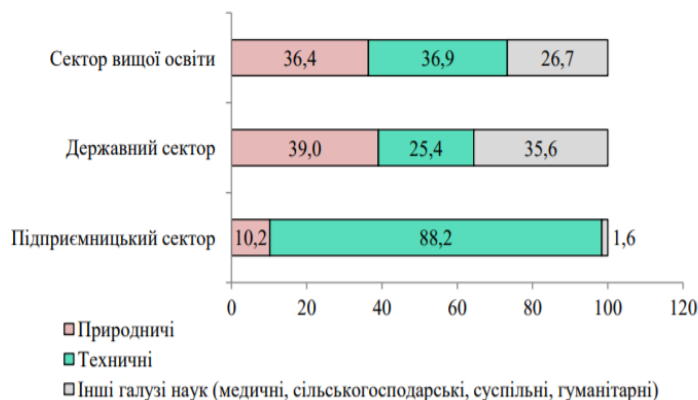


Рис. 4.11. Розподіл витрат на виконання ДіР за секторами діяльності у розрізі галузей наук у 2019 р., % [146]

Основою науково-технічного розвитку країни є науково-технічний потенціал, що являє собою сукупність усіх засобів науково-технічної діяльності та її ресурсів. Науково-технічний потенціал включає: наукову матеріально-технічну базу; кадрову наукову систему; інформаційну систему.

В Україні створено потужний науково-технічний потенціал, спроможний вирішувати найактуальніші проблеми структурної перебудови економіки, демілітаризації технологій, посилення їх соціальної спрямованості, прискорення НТП. На сучасному етапі в країні є об'єктивні умови для втілення в життя активної державної науково-технічної політики.

Важливе значення для забезпечення ефективного розвитку наукової сфери має оновлення її матеріально-технічної бази. У формуванні фінансового забезпечення наукової сфери відбулися певні зміни. Затрати на виконання науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт з усіх джерел фінансування порівняно з ВВП у середньому становили по Україні 1,2% ВВП. Однак по регіонах спостерігаються значні відмінності: в м. Києві цей показник складає 7,1%, Харківській області – 4,0%, Львівській та Одеській областях – 1,8–1,3%. В Україні фінансування виконаних НДДКР нині забезпечується переважно за рахунок коштів замовників та Держбюджету. Інститути теоретичного профілю розташовані у великих науково-культурних центрах. Переважна їх частина знаходяться в центральних районах, а на периферії – їх філії, відділення й лабораторії. Посилення інтеграційних процесів сприяло створенню науково-виробничих об'єднань. Важливу роль у розміщенні об'єктів народного господарства відіграють провідні проектні інститути, що займаються проектуванням великих промислових підприємств, транспортних магістралей, гідротехнічних споруд [147].

Головним елементом розвитку є те, що науково-технічний потенціал кожної країни є визначним фактором, що забезпечує конкурентоспроможність національної економіки. Сьогодні приріст валового продукту в найбільш розвинених країнах світу на 75–80% визначається інноваційними досягненнями, а України становить – 0,1%. Саме тому, варто

вивчати та аналізувати цю проблему, задля того, щоб виявити недоліки, пріоритетні напрями розвитку та можливі шляхи покращення та вдосконалення становища України на світовому ринку технологій. Це сприятиме позитивним змінам в життєдіяльності суспільства нашої держави, допоможе вивести стан економіки України на новий рівень.

Розвиток науки і техніки є визначальним фактором прогресу, підвищення суспільного добробуту на сучасному етапі розвитку. Крім того, ринкове регулювання не сприяє розвитку фундаментальних наукових досліджень, які вимагають величезних капітальних вкладень і не приносять віддачі в найближчому майбутньому. Цим зумовлена необхідність державної підтримки науки, як джерела економічного зростання і складової частини національної культури та освіти, яка реалізується в науково-технічній політиці держави. Науково-технічна політика визначає основні цілі, форми і методи діяльності держави у науково-технічній сфері.

Держава покликана створювати сучасну інфраструктуру науки і готувати науково-технічні кадри, здійснювати державне фінансування та матеріально-технічне забезпечення фундаментальних розробок, підтримку пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки. Держава має забезпечувати функціонування ринку науково-технічної продукції, оцінювати рівень наукових досліджень, нової техніки і технології, проводити експертизу науково-технічних проектів, організовувати науково-технічну співпрацю з іншими країнами.

При регулюванні науково-технічного потенціалу повинно дотримуватися наступні принципи:

- демократизація і децентралізація в сфері науки і техніки;
- облік вимог екологічної безпеки;
- вибір пріоритетів розвитку і підтримка відповідних першочергових науково-технічних розробок;
- збалансованість розвитку фундаментальних і прикладних досліджень;
- сприяння конкуренції та підприємництва в науково-технічній сфері.

Існує велика загроза того, що вітчизняна наука переорієнтується на вирішення проблем інноваційного розвитку інших країн та того, що держава перетвориться на експортера товарів і послуг з низьким рівнем доданої вартості, також і в сфері інтелектуальної праці.

Основні проблеми розвитку науково-технічного потенціалу полягають в тому, що:

- ані структура, ані темпи розвитку інноваційної та науково-технологічної сфери не відповідають попиту на новітні технології з боку економіки;

- запропоновані результати світового рівня не можуть знайти застосування в українській економіці через дуже низьку сприятливість підприємницького сектору до інновацій;

- продовжує тривати втрата кадрів та зменшення матеріально-технічних засобів у інноваційній та науково-технічній сфері.

Науково-технічний потенціал України на сучасному етапі потребує подальшого розвитку, що полягає саме в розробці шляхів вирішення проблем в галузі науки і техніки: збільшення державного фінансування науки та техніки, формування відповідної правової основи для науково-технічної сфери, підвищення ролі держави у здійсненні науково-технічної діяльності, модернізації підходів до підготовки кадрів у науково-технічній сфері, стимулювання бізнес інвестування в науково-технічну сферу. Впровадження відповідних заходів забезпечить розвиток науково-технічного потенціалу підприємств України та його конкурентоспроможність на світовому рівні [148].

Місто Рівне має потужний науково-технічний потенціал. У місті функціонує 3 університети, 2 інститути, 4 відокремлені структурні підрозділи вищих навчальних закладів, в яких навчається більше 20 тис студентів за освітньо-кваліфікаційними рівнями «бакалавр», «спеціаліст» та «магістр»; в 10 коледжах, училищах навчається близько 7,5 тис студентів за освітньо-кваліфікаційним рівнем «молодший спеціаліст».

Найбільш відомі з них – Національний університет водного господарства та природокористування, Рівненський державний гуманітарний університет, приватний вищий навчальний заклад «Міжнародний економіко-гуманітарний університет імені академіка С. Дем'янчука» (рис. 4.12).

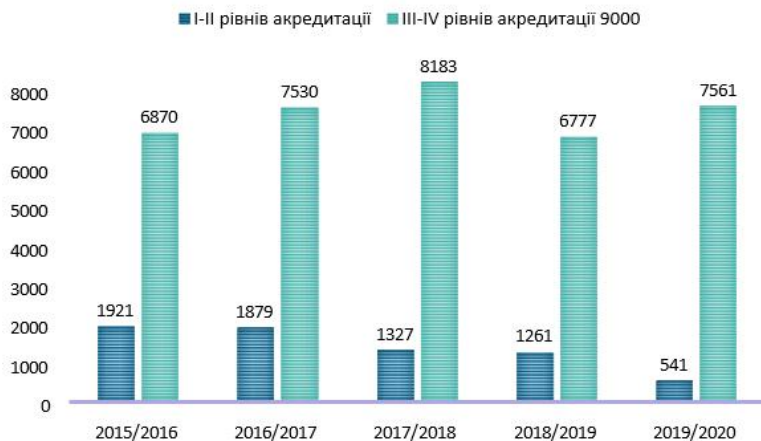


Рис. 4.12. Випускники вищих навчальних закладів [148]

Вченими навчальних закладів міста підтримуються зв'язки з навчальними закладами. Польщі, Німеччини, Франції, Іспанії, Бельгії, Болгарії, Туреччини, Угорщини, Чехії, Словаччини, Канади, США, Росії, Республіки Білорусь. Проводяться наукові та студентські обміни, стажування, мовні практики для викладачів і студентів [149].

Наразі ситуація з питань фінансування наукової та науково-технічної діяльності в Рівненській області виглядає наступним чином:

У Рівненській області на виконання Обласної програми підтримки молоді на 2016–2020 роки, відповідно до Положення про обласні премії молодим вченим за досягнення в галузі фундаментальних і прикладних досліджень та науково-технічних розробок було передбачено та виплачено виплату п'яти обласних премій молодим вченим у розмірі 10 тис грн. кожна.

Науково-технічний потенціал України на сучасному етапі потребує подальшого розвитку, що полягає саме в розробці шляхів вирішення проблем в галузі науки і техніки: збільшення державного фінансування науки та техніки, формування відповідної правової основи для науково-технічної сфери, підвищення ролі держави у здійсненні науково-технічної діяльності, модернізації підходів до підготовки кадрів у науково-технічній сфері, стимулювання бізнес інвестування в науково-технічну сферу. Впровадження відповідних заходів забезпечить розвиток науково-технічного потенціалу підприємств України та його конкурентоспроможність на світовому рівні.

### **4.3. Маркетинг розвитку міських територій**

Забезпечення конкурентоспроможності територій стає пріоритетним завданням на етапі розвитку економічних систем. Для формування довгострокової та стійкої конкурентоспроможності території потрібна розробка стратегії її розвитку, що забезпечує комплексний підхід до аналізу території, що враховує її специфіку, переваги та недоліки, можливості, що виділяє базові стратегічні орієнтири та «точки зростання». Подібний комплексний підхід можливий у рамках концепції територіального маркетингу, який є актуальним на сьогоднішній день напрямком, що дозволяє провести детальний аналіз регіону та створити грамотну та ефективну програму його подальшого сталого розвитку. Ця концепція спрямована на основних споживачів територіального продукту (населення, бізнес, владу), прагне максимально врахувати їх інтереси, підвищувати якість життя населення. Особливо актуальне це питання для депресивних територій, в яких обмежений спектр галузей та ресурсний потенціал, є значні демографічні та соціальні проблеми.

Теоретичною базою послужили дослідження зарубіжних та вітчизняних фахівців в галузі маркетингу - В. І. Бутова, О. Л. Гапоненко, Є. П. Голубкова, І. А. Іванюк, В. Г. Ігнатова, Н. П. Кетової, Ф. Котлера, О. М. Лаврова, Р. Лангера,

Т. М. Орлової, А. П. Панкрухіна, Є. Г. Попкової, С. Райністо, Т. В. Сачук, В. С. Сурніна, Л. Текстайєра, Д. П. Фролова, Л. С. Шеховцевої та інших.

Вдосконалення концепції територіального маркетингу як механізму координації стратегічного розвитку території на сьогодні є надзвичайно актуальним.

Концепція територіального маркетингу трансформується в залежності від рівня території (від глобального рівня до рівня робітника місця).

Економічний зміст поняття «територія» може бути визначено такими групами показників, що виявляються різних рівнях: специфіка розвитку, ресурсна база, спеціалізація. Кожній групі параметрів відповідають певні типи хронотопів території (людський, інституційний, інформаційний, природно-ресурсний, організаційний та техніко-технологічний) [152].

Як відомо, найефективнішим способом просування продукції на ринкові є рекламні компанії. Адже за допомогою реклами стає відомим бренд виробника, а покупці більше довіряють розкрученим торговим маркам. Під час проведення рекламних компаній важливим є зворотний зв'язок. Здійснюючи аналіз ринку, вивчаючи вплив рекламних кампаній, що проводяться, існує можливість оперативного коригування параметрів забезпечення максимально позитивного співпадіння інтересів виробника та споживачів.

Ми живемо в час, коли технології розвиваються з неймовірною швидкістю. І роль міста в даному процесі безперечна.

Європа – одна з найбільш урбанізованих частин світу. За даними ООН, більше 80% світового розвитку сконцентровано в містах. Цей розвиток забезпечують майже 50% населення планети. До 2050 року кількість населення, яке проживає в містах, зросте до 70%. Це чітко вказує на те, що саме в містах зосереджені основні процеси розвитку, які для жителів є перспективою якісного життя [154].

Стратегія розвитку міста Суми до 2030 року – це не панацея, адже після розробки та затвердження буде ще не один рік її реалізації, корегування та моніторингу. Проте, треба чітко



розуміти, які напрями є найбільш пріоритетними та важливими з точки зору не тільки міської влади, а, насамперед, з позиції мешканця міста.

Стратегія – це своєрідний орієнтир, який поставив декілька питань: яким має бути майбутнє нашого міста? У якому саме напрямі має розвиватися? Яке місце у світі має займати? Тому важливо правильно сформулювати пріоритети, стратегічні та оперативні цілі. Аналізуючи стан міста і формулюючи цілі, враховуються процеси глобалізації та європейської інтеграції як найбільш актуальні для розвитку України [150].

На 1 січня 2019 року чисельність постійного населення Сумської ОТГ складала 265,5 тис осіб, у тому числі міське населення – 262,6 тис осіб, сільське населення – 2,9 тис осіб. Кількість жінок – 145,6 тис осіб, кількість чоловіків – 119, 9 тис осіб.

*Міський бюджет.* Загальна сума надходжень за 2019 рік складала 3 361,8 млн гривень, що на 489,7 млн гривень (або на 17,1%) більше надходжень за 2018 рік. У загальному обсязі надходжень міського бюджету перше місце (48,9%) займають офіційні трансферти – 1 644,5 млн гривень: 13 – з державного бюджету – 1 631,5 млн гривень (48,5%); – з обласного бюджету – 7,4 млн гривень (0,2%) – з бюджетів інших рівнів – 5,6 млн гривень (0,2%), з них 3,8 млн гривень – гранти.

На території міста Суми функціонують понад 3050 підприємств, із них: 4 великих, 136 середніх і 2910 малих. Підприємства протягом 2019 року реалізували продукції та послуг на 51,3 млрд грн.

Серед видів діяльності переробної промисловості найбільшою є частка підприємств із металургійного виробництва, виробництва готових металевих виробів, крім машин і устаткування – 15,9%; з виробництва хімічних речовин і хімічної продукції – 14,7%; підприємств машинобудування, крім ремонту і монтажу машин і устаткування – 15,0%; гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції – 8,4%; основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів – 3,4%.

*Ринок праці.* Середньооблікова кількість штатних працівників підприємств, установ, організацій (із кількістю найманих працівників 10 і більше осіб) у II кварталі 2019 року склала 71,2 тис осіб, що на 11,4% менше на відповідну дату минулого року (80,4 тис осіб).

Середньомісячний розмір заробітної плати у II кварталі 2019 року склав 9402 грн. (у II кварталі 2018 року – 7971 грн.), що в 2,3 рази вище мінімальної зарплати та на 9,7% більше показника по Сумській області.

*Підприємництво.* Станом на 01 липня 2019 року кількість зареєстрованих основних платників податків по м. Суми, які здійснюють діяльність, складала 25045 осіб, з них юридичних осіб – 9980, фізичних осіб-підприємців – 15065. Підприємництво відіграє значну роль у наповненні бюджету міста та забезпеченні зайнятості населення. Станом на 01 січня 2019 року частка суб'єктів середнього і малого бізнесу у загальній кількості зареєстрованих платників міста Суми становила 99,95% [155].

З метою забезпечення наукового підґрунтя розробки стратегії:

- розроблено прогноз економічного та соціального розвитку міста Суми на середньостроковий період;
- створено профіль громади;
- проведено аналіз місцевої типології, сценарний аналіз, SWOT-аналіз, аналіз конкурентних переваг;
- проведені соціологічні дослідження цінностей і життєвих пріоритетів мешканців міста Суми.

Стратегія спрямована на підвищення якості життя, розвитку їх творчих здібностей, здобуття якісної освіти мешканців міста.

Разом з тим, стратегія звертає увагу на економічний блок, який покликаний забезпечити підтримку підприємництва, розвиток трудового потенціалу, створення ринку праці та залучення ресурсів до міста. Це дозволить не тільки забезпечити мешканців гідною оплатою праці, а й наповнити бюджет міста додатковими надходженнями, які місто знову може інвестувати в гідне життя людей. Створення ефективного ринку праці

зменшить ризик відтоку кваліфікованих робочих ресурсів громади та збільшити її потенціал розвитку. Комфортні умови життя та конкурентоспроможна економіка є наслідком ефективного управління містом [153].

Для розробки стратегії розвитку міста Суми була обрана методологія планування стратегічного розвитку міст та регіонів, розроблена Європейським союзом як інструмент розробки стратегій розвитку та планів їх реалізації. Обрана методологія покликана сприяти становленню ініціативного та відповідального управління місцевим розвитком, що є одним із ключових викликів для українських міст і країни в цілому.

Планування регіонального розвитку починається з розробки стратегічної платформи. Стратегічна платформа містить:

- підготовчі роботи;
- аналіз середовища та соціологічні дослідження;
- визначення основних внутрішніх та зовнішніх факторів, порівняльних переваг;
- аналіз глобальних тенденцій та сценаріїв розвитку;
- визначення бачення, місії, стратегічних напрямів розвитку;
- стратегічні та оперативні цілі;
- оперативні інструменти реалізації стратегії [150].

Призначення стратегічної платформи у тому, щоб збалансувати взаємно суперечливі вимоги для досягнення результатів як у короткостроковій, так і довгостроковій перспективі. Стратегічна платформа є документом довгострокового характеру, який спрямований на те, щоб сприяти розвитку міста в цілому.

Бачення розвитку є поворотним моментом у процесі розробки стратегії. З цього моменту припиняється аналіз ситуації і починається формулювання того, чого ми хочемо досягти в нашому місті зі стратегічної точки зору. Бачення є бажаною картиною можливого майбутнього. *Бачення* - це образ міста Суми в 2030 році. Бачення відіграє центральну роль у розробці стратегії розвитку, опосередковано визначає вибір

напрямів розвитку та служить основою для формування стратегічних цілей.

З аналізу випливає, що наше місто має значні перспективи економічного і соціального розвитку, пов'язані з можливостями використання людських, природних і промислових ресурсів. Як і у більшості міст країни, в Сумах наявні слабкі сторони українського суспільства: безробіття, кризовий стан підприємств, низька доступність фінансових ресурсів для розвитку бізнесу, низький рівень фінансування закладів освіти, медицини та культури, низький рівень комфорту проживання людей, недостатній рівень підтримки розвитку творчості, креативності, командної роботи, освіти впродовж життя. Врахування зовнішніх і внутрішніх факторів допоможе об'єктивно зважити потенціал соціально-економічного розвитку міста та оцінити правильність вибору запланованих інструментів реалізації розробленої стратегії. Складність усунення наслідків загроз (міграції, політичної нестабільності) вимагає від влади міста та містян ще більшої активності у вирішенні проблем громади. На основі SWOT-аналізу здійснена ідентифікація проблем та вибір пріоритетних напрямів розвитку міста (табл. 4.6, табл. 4.7) [152].

SWOT-матриця – це аналіз зв'язків, який доповнює традиційний SWOT-аналіз. Матриця дозволяє виявити взаємозв'язки між різними факторами. На наступному етапі формування цілей необхідно використовувати зовнішні можливості, які підкріплюють сильні сторони міста. З іншого боку, потрібно бути готовим до розуміння шляхів вирішення слабких сторін.

Розвиток міста – це сукупність заходів у різних сферах, які перетинаються між собою. Елементами успіху є належно проведений аналіз сильних та слабких сторін міста та підбір відповідних проектів та програм, які виникають з можливостей, які створені зовнішнім світом – усе це для того, щоб зрозуміти місцеву специфіку, взаємозв'язок між окремими викликами та розподілити стратегічні ініціативи між зацікавленими сторонами [154]. Починаючи наш аналіз ефективних сценаріїв розвитку, потрібно спочатку поєднати освіту та бізнес.

Таблиця 4.6

## Внутрішні чинники: сильні та слабкі сторони

Сильні сторони	Слабкі сторони
1	2
1. Ініціативне громадянське суспільство.	1. Недостатній рівень фінансування до потреб громади.
2. Наявність консультативних органів, які спрямовані на взаємодію бізнес-наука-влада-громада.	2. Недостатній рівень управління міськими програмами та проектами розвитку.
3. Промислова спадщина міста з науковим та кадровим потенціалом, яка є платформою збільшення позитивної динаміки інноваційної активності промислових підп-в.	3. Некомфортне залізничне та автомобільне транспортне сполучення до міста Суми. Непрацюючий аеропорт.
4. Висока активність бізнес-асоціацій та внутрішніх інвесторів.	4. Слабка розвиненість громадського, електричного та велосипедного транспорту.
5. Суми два роки поспіль очолили рейтинг прозорості 50-ти найбільших міст України.	5. Зношена інфраструктура, застарілість технологій (тепло-, водопостачання, житловий фонд, промисловість).
6. Низька податкова ставка для підприємців (з 2017 року найнижча в Україні).	6. Неефективне виконання власних та делегованих повноважень ОМС. Недостатній рівень відповідальності посадових осіб ОМС і виконавців публічних замовлень.
7. Внутрішньо-обласний, міжобласний та міжнаціональний приплив молоді до міста Суми за рахунок функціонування університетів.	7. Низька доступність публічної інфраструктури для людей з обмеженими можливостями.
8. Широка мережа освітніх закладів та центрів підвищення кваліфікації.	8. Недостатній рівень знань потенційних підприємців щодо започаткування та ведення бізнесу.
9. Близькість розміщення логістичних центрів - Харкова та Полтави.	9. Невідповідність міжнародним стандартам локальної економіки. Недостатній рівень залучення місцевого бізнесу в мережі міжнародної торгівлі та співпраці.

продовження табл. 4.6

1	2
10. Істотна частка малого бізнесу (до 25% у загальному обсязі реалізованої продукції) у виробничій сфері.	10. Відсутність всіх важливих даних для залучення інвестицій.
11. Наявність індустріального парку «Суми».	11. Наявність процесів «тіньової» економіки.
12. Наявність фонду автентичних архітектурно-історичних пам'яток та пам'яток монументального мистецтва.	12. Неупорядкована база нормативно-правових актів місцевого рівня.
13. Спадщиною міста є видатні історичні особистості, вчені, родини цукрозаводчиків, видатні спортсмени	13. Відсутність системного підходу до створення умов розвитку підприємництва.
14. Запроваджені інновації в туристичній галузі	14. Дефіцит робочої сили за окремими робітничими професіями. Трудова міграція за кордон.
15. Природний потенціал території Сумської міської ОТГ.	15. Недостатнє фінансування проектів та програм з освіти впродовж життя.
16. Гастрономічно-екологічний потенціал міста.	16. Наявність проблем при проходженні дозвільних процедур на початку будівництва, підключення до мереж.
17. Потенціал краєзнавців міста. Широка мережа архітектурно-історичних музеїв та краєзнавчих гуртків.	17. Низький рівень розвитку туристичної екосистеми.
18. Осередок професійного спорту.	18. Відсутність системи поводження з твердими побутовими відходами. Відсутність сміттєпереробного заводу.
19. Джерела унікальної артезіанської питної води.	19. Відсутність системної роботи з зеленими насадженнями.
	20. Відсутній системний підхід до промоції сучасного іміджу міста.

Таблиця 4.7

## Зовнішні чинники: можливості і загрози

Можливості	Загрози
1	2
1. За останні три роки в Україні спостерігається зростання ВВП більш ніж на 3%, що позитивно впливає на об'єм сплачених податків у локальних бюджетах.	1. Продовження міграції з України кваліфікованого персоналу.
2. Світові тенденції швидкого розвитку мікро-, малого та середнього бізнесу, наслідком яких є підвищення рівня доходів, зайнятості та інновацій.	2. Збільшення конкуренції для локальних підприємств через вхід зовнішніх компаній.
3. Доступність зовнішнього фінансування міжнародними та державними донорами.	3. Зниження швидкості економічного розвитку в світі та Європі.
4. Діючі угоди про асоціацію та вільну торгівлю з Євросоюзом.	4. Нестабільність ситуації на світовому та українському валютних ринках.
5. Світові тенденції аутсорсингової моделі можуть допомогти в залученні нових інвесторів до міста.	5. Політизація української бізнессфери.
6. Розвиток ІТ-технологій в світі дозволяє ефективніше управляти	6. Погіршення відносин з Росією, відстань до кордону з якою 30 км, негативно впливає на економічний розвиток.
7. Дерегуляція законодавчих умов, які стримують розвиток малого і середнього підприємництва.	7. Системна невідповідність підготовки кадрів у системі освіти України.
8. Світова тенденція до створення та використання інформаційних систем, які спрощують життя.	8. Потенційне стримання реформи децентралізації та недостатнє фінансування державою делегованих повноважень.
9. Схильність перекваліфікації працівників задля забезпечення сфер економіки із дефіцитом робочих кадрів через систему освіти впродовж життя.	9. Швидкі зміни в структурі світового бізнесу спричиняють постійне збільшення розриву з локальною економікою.

продовження табл. 4.7

1	2
10.Тенденція зростання рівня взаємодії освіти з бізнесом, запровадження програм дуального навчання. Залучення роботодавців до формування програм підготовки робітничих кадрів відповідно до потреб ринку праці.	10. Існування монополій на українському ринку.
11.Тенденція постійного збільшення рівня організаційних та технічних інновацій завдяки співпраці науки та бізнесу. 8. Потенційне стримання реформи децентралізації та недостатнє фінансування державою делегованих повноважень.	11. Розбалансованість адміністративної системи України.

У Європі найпопулярнішою формою навчання, згідно з потребами ринку праці, є подвійна система освіти, яка базується на одночасній роботі та навчанні студента. Тому в Сумах слід застосовувати методи для забезпечення відповідності навчання з конкретними потребами місцевих роботодавців на основі методології моделі системи освіти з урахуванням ланцюжка доданої вартості. Цю модель слід розглядати як механізм, що будує відносини між сектором освіти та соціально-економічним середовищем. Що стосується освіти, то цільовим замовником є ринок праці [151].

Завдяки покращенню доступності міста та проведення сучасної промоції, Суми матимуть реальний шанс на залучення нових інвесторів та технічної допомоги. Через участь у міжнародних мережах співпраці у всіх сферах життя міста можливим буде постійний обмін досвідом, порівняння рівня якості праці та залучення кращих існуючих практик розвитку. Розуміння сильних сторін людського капіталу міста Суми та світових тенденцій розвитку бізнесу допоможе визначити смарт-спеціалізації, завдяки яким буде природнім шляхом розвиватися бізнес у місті Суми.

*Впровадження стратегії міста.* У бізнесі існує проста формула: Ефективність = Планування x Виконання. Якщо один з множників цього добутку близький до нуля, то ефективність



буде також близькою до нуля. Багато стратегій потрапили до «горезвісної шухлядки» та не були реалізовані через недоступність системних механізмів їх планування та виконання. На основі системи «Бачення – Напрями – Стратегічні цілі – Оперативні цілі» базується практична реалізація стратегічних концепцій, які, у свою чергу, здійснюються через виконання міських програм.

Багаторічне планування забезпечує безперервне фінансування реалізації завдань стратегії. Тобто, фінансовий план має бути багаторічним. Якісний фінансовий план має виконувати наступні функції:

- своєчасний розгляд очікуваних витрат на реалізацію стратегії та її складових елементів;

- їх корекцією відповідно до наявних фінансових ресурсів або джерел;

- систематичне і своєчасне планування та надання необхідних джерел фінансування;

- своєчасне і якісне включення фінансових ресурсів для здійснення завдань стратегії у донорські, регіональні, державні та інші бюджети, як це передбачено в резюме проектів і матриці виконання [155].

Для об'єктивної оцінки території та визначення стратегічних напрямів її розвитку важливим інструментом є маркетингова інформаційна система території.

Суми – це європейське місто, східний форпост України. Промисловий, академічний регіональний центр, який допомагає мешканцям розвиватися, реалізовувати їх творчі здібності та спортивні таланти, здобувати якісну освіту, створює можливості для гідного життя. Місто, яке приваблює туристів, відповідає кращим сучасним тенденціям, сприяє їх створенню та поширенню. Це громада з інтенсивним розвитком економіки, дружня до інвесторів, де відкрити та вести бізнес можна легко та ефективно.

На наш погляд, прийнята до реалізації стратегія розвитку м. Суми до 2030 року має бути реальною, гнучкою, реально обгрунтованою, прозорою, відкритою до обговорення.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Шедляков В. Трансформації конкурентоспроможності системи господарювання під впливом змін у міжнародному поділі праці. *Економіка України*. 2012. № 7(608). С. 26–35.
2. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. URL: [http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art\\_id=47920&cat\\_id=46017&showHidden=1](http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=47920&cat_id=46017&showHidden=1) (дата звернення: 12.05.2021).
3. Мусіна Л. А. Формування та реалізація державної політики сприяння розвитку інноваційних виробництв і технологій. *Формування ринкових відносин в Україні* : зб. наук. пр. К. : НДЕІ, 2012. № 5(132). С. 78–82.
4. Структурні перетворення в Україні: передумови модернізації економіки / А. П. Павлюк, Д. С. Покришка, Я. В. Белінська та ін. К. : НІСД, 2012. 104 с.
5. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні : Закон України. *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 2012. № 19–20.
6. Інституційні засади формування інноваційної моделі розвитку у промисловості України. Аналітична записка / Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/1300/>. (дата звернення: 12.05.2021).
7. Dirlwanger A. Experiment : Innovation der Innovation. URL: <http://iaf.heilbronn.de/attach/innovation/michelinstarred/chefs.pdf>. (дата звернення: 12.05.2021).
8. Юринець З. В. Аналіз методик та результатів оцінки конкурентоспроможності національних економік у напрямі впровадження інновацій. *Стратегія економічного розвитку України* : зб. наук. праць. К. : КНЕУ, 2014. № 34. С. 57–63.
9. ESSnet-CULTURE European Statistical System Network on Culture, Фінальний звіт. URL: [http://ec.europa.eu/assets/eac/culture/library/reports/ess-net-report\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/assets/eac/culture/library/reports/ess-net-report_en.pdf) (дата звернення: 12.05.2021).

10. Про платіжні послуги : Закон України від 30.06.2021 № 1591-IX.

URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1591-20#Text> (дата звернення: 12.05.2021).

11. Дані наглядової статистики НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#5>

12. Про кредитні спілки: Проект Закону № 5125 від 22.02.2021 URL: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=71194](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=71194)

13. Діяльність в Україні систем переказу коштів. НБУ URL: [https://bank.gov.ua/ua/file/download?file=PS\\_oversayt\\_per\\_kosht\\_graf\\_2021-Q1.pdf](https://bank.gov.ua/ua/file/download?file=PS_oversayt_per_kosht_graf_2021-Q1.pdf)

14. Операції, здійснені із використанням платіжних карток, 9 місяців 2021 року. НБУ URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/operatsiyi-zdiysneni-iz-vikoristannyam-platijnih-kartok-9-misyatsiv-2021-roku>

15. Корисні звички: платити безконтактно – картою, смартфоном чи іншим гаджетом: mastercard. URL: <https://www.mastercard.ua/uk-ua/personal/get-support/korisni-finansovi-zvichki/zvychka-bezkontaktni-oplaty.html>

16. Про державно-приватне партнерство : Закон України від 1 липня 2010 р. № 2404-VI / Верховна Рада України.

17. Про схвалення Концепції реформування державної політики в інноваційній сфері : Розпорядження КМУ від 10 вересня 2012 р. № 691-р.

URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/691-2012-p>

18. Воронкова Т. Є., Воронков І. В. Державно-приватне партнерство як інструмент активізації інноваційної діяльності. *Науково-технічна інформація*. 2014. № 2.

19. Федченко М.А., Косач І.А. Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері: український та зарубіжний досвід. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету*. 2013. № 2 (66).

20. Savas E.S. Privatization and Public Private Partnerships. *Fordham Urban Law Journal*. 2000. Volume 28. Issue 5. Article 8.

21. Державно приватне партнерство. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mtu.gov.ua/content/erzhavnoprivatne-partnerstvo-publicprivate-partnerships.html>
22. Україна гарантуватиме інвесторам виконання своїх зобов'язань з державно-приватного партнерства. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://lexinform.com.ua/>
23. Міністерство економіки України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.me.gov.ua>
24. Бевз О. П. Економіко-організаційні основи біржової торгівлі: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.: Ч. 1 Київ : КНТЕУ, 2009. с. 167
25. Воскобійник Ю. Організація та ефективність біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.03. К., 2007. 20 с.
26. Гарарук Л. В., Коцур А. П., Коцур Г. Г. Біржова торгівля України в період нової економічної політики (1921-1929 рр.). К. : Книги-XXI, 2007. С. 22–23.
27. Гниляк В. О. Організація та регулювання біржового ринку товарних деривативів на сільськогосподарську продукцію: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.07.02. К. 2006. С. 2–5.
28. Голишева Є. О., Грищенко О. Ф., Мельник Ю. М. Науково-методичні засади біржової діяльності: особливості біржової торгівлі в Україні та ефективні стратегії управління. *Глобальні та національні проблеми економіки*. Випуск 12. 2016 С. 220.
29. Дегтярева О. И. Биржевое дело : учеб. М. ЮНИТИ-ДАНА, 2007. С. 13.
30. Державна служба статистики: URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
31. Кейнс Дж. М. Трактат про грошову реформу. Загальна теорія зайнятості, процента та грошей: реферат-дайджест. К. : Асоціація українських банків, 1999. с. 180

32. Лактіонов О. В. Економічний механізм біржової торгівлі в управлінні ціновим ризиком: автореф. на здобуття ступеня канд. екон. наук: 08.07.05. Харків, 2001. 19 с.
33. Маршал А. Принципы политической экономии. М. Прогресс, 1984. Т. 2. с. 250.
34. Маслак О. Форвардний контракт як засіб кредитування сільськогосподарського виробництва. *Вісник Сумського НАУ*. 2004. № 8(15). С. 124–128,
35. Нейман Э.Л. Трейдер-Инвестор. К.: ВИРА-Р, 2003. с; 49.
36. Одарченко А. М., Сподар К. В., Лісніченко О. О.. Біржова діяльність: опорний конспект лекцій; електронний ресурс. Електрон. дані. Х.: ХДУХТ, 2017, с. 5.
37. Пластун О.Л. Проблеми біржової діяльності в Україні та варіанти їх вирішення. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник наукових праць*. Суми: ДВНЗ УАБС НБУ, 2013. Вип. 37. С. 134–140
38. Погорелова Т.О., Погорелов А.І. Обрання стратегії інвестування. *Вісник НТУ «ХП»*. 2012. № 14(920). С. 15–18.
39. Розгон А. Формування та функціонування біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.03. К., 2008. 20 с.
40. Савощенко А.С. Інфраструктура товарного ринку: навч. посіб. К. : КНЕУ, 2004. с. 205.
41. Савчук Н. Роль похідних цінних паперів у економічному розвитку суспільства. *Ринок цінних паперів України*. 2004. № 1-2. С. 51-55.
42. Скляр Є. В. Взаємозв'язок дебіторської та кредиторської заборгованості контексті фінансової безпеки підприємств харчової промисловості. *Держава та регіони*. Серія. Економіка та підприємство. 2019. №2. С. 126–132
43. Скляр Є.В., Первуляк І.В., Особливості формування фінансового результату через управління витратами. *Агросвіт*. 2020. № 15. С. 54-59. DOI: 10.32702/2306-6792.2020.15.54
44. Скляр, Є.В., Ксенофонтова, А.Ю. (2020). Процесний підхід до управління підприємством в контексті антикризового

розвитку. *Економічний простір*, (156), 155-158.  
<https://doi.org/10.32782/2224-6282/156-28>

45. Солодкий М. О. Біржовий ринок. К. : Джерела–М, 2002. с.188-195., С.188–195.

46. Солодкий М.О. Біржовий товарний ринок – криза чи відсутність стратегії? Проблеми становлення ринкових відносин в АПК України. 2004. С. 23-25. , С. 23–25.

47. Шаповалов Є. А. Використання в Україні світового досвіду похідних фінансових інструментів: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.05.01. К., 2001. 17 с.

48. Щепіна Т. Г. Рябошапка В. А. Аналіз сучасного стану біржового ринку України. *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури*. 2015. № 40. С. 96–100

49. Ясенецький В.С. Особливості функціонування бірж як складової ринкової інфраструктури. *Бізнес Інформ*. 2014. № 1. С. 333-337.

50. Fen K., Skljar Ye., Matyskevici Y., Simanaviciene Z., Belova I., Blockchain impact on economic security. *Independent journal of management & production (IJM&P)*. v. 12, n. 3, Special Edition ISE, S&P. May 2021. p. 19-40

51. Hicks J.R. Value and Capital, London. 1939. P. 23-56.. P. 23-56.

52. Kaldor N. Essay on Economic Stability and Growth, 1960. P. 24–29

53. Буряченко А.Є. Функціональна децентралізація та вдосконалення системи бюджетних відносин. *Фінанси України*. 2014. № 2. С. 19–29.

54. Музика-Стефанчук О. А. Декілька нарисів про місцеві бюджети в зарубіжних країнах. *Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія «Право»*. 2010. № 1.

55. Музика-Стефанчук О. А. Деякі питання щодо фінансової та бюджетної безпеки держави. *Митна справа*. 2011. № 4. Частина 2. С. 82–85.

56. Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України.  
URL : <https://www.mof.gov.ua/uk>.

57. Офіційний веб-сайт Національного банку України.  
URL : <https://bank.gov.ua>.
58. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
59. Офіційний веб-сайт Державної фіскальної служби України. URL: <http://sfs.gov.ua>.
60. Письменний В. В. Місцеве оподаткування в умовах реформування податкової системи України : монограф. Тернопіль : Вектор, 2011. 210 с.
61. Роменська К. М. Зарубіжний досвід удосконалення використання фінансових ресурсів органами місцевого самоврядування. *Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії. Серія : Економічні науки*. 2011. № 2. С. 82–89.
62. Свірідов І. І. Закордонний досвід формування та розвитку економічної основи місцевих органів влади. *Актуальні проблеми державного управління*. 2011. № 2. URL : <http://kbuara.kharkov.ua/e-book/apdu/2011-2/doc/6/08.pdf>.
63. Тулай О. Зарубіжний досвід функціонування місцевих бюджетів та можливість його імплементації у вітчизняну практику. URL : [http://www.nbu.gov.ua/portal/socgum/knp/121/knp121\\_93-97.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/socgum/knp/121/knp121_93-97.pdf).
64. Фінанси зарубіжних країн : навч. посіб. / О. П. Кириленко, Т. О. Кізіма, В. П. Горин та ін. ; за ред. О. П. Кириленко. Тернопіль : Вектор, 2013. 420 с.
65. Барановський О. І. Фінансова безпека: навч. посіб. Київ : Фенікс, 1999. 338 с.
66. Матвійчук В. І., Нешко Р. М. Фінансова безпека регіону як складовий елемент фінансової безпеки держави. *Фінанси, облік, банки*. Київ, 2017. № 1 (22). С. 125–134
67. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України, затверджена наказом Міністерства економіки України від 02.03.2007 № 60.  
URL : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13#Text>.
68. Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України.  
URL : <https://www.mof.gov.ua/uk>.

69. Петричко М. М. Оцінка рівня бюджетної безпеки України: проблеми та шляхи вирішення. *Економічний простір*. 2015. № 97. С. 140-148. URL : <http://nbuv.gov.ua>.

70. Гривківська О. В., Мельник Л. В., Гривківська С. М. Інституційне та регуляторне забезпечення іпотечного кредитування в аграрній сфері. *Економіка і управління*. 2018. № 3. С. 124–129

71. Національний банк України [Офіційний веб-сайт]. URL: <https://bank.gov.ua/>

72. Про іпотеку: Закон України від 05.06.2003 № 898-IV, редакція від 06.11.2014,

URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/898-15>.

73. Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати: Закон України від 19.06.2003 № 979-IV, редакція від 06.12.2012 URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/979-15>.

74. Про іпотечні облигації: Закон України від 22.12.2005 № 3273-IV, редакція від 18.08.2012. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3273-15>.

75. Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно: Закон України від 01.07.2004 № 1952-IV, редакція від 01.01.2016. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1952-15>.

76. Про заставу: Закон України від 02.10.1992 № 2654-ХІІ, редакція від 22.08.2018 URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2654-12>.

77. Євтух О. О. Принципи ефективної оцінки нерухомості при іпотечному кредитуванні / Розвиток фінансово-кредитних відносин в Україні: Зб. матеріалів Всеукр. наук.-практ. конф. вчених, викладачів, практик. працівників і молодих науковців / За ред. проф. В. П. Матвієнка. К.: Київ. ін-т банківської справи, 2010. С. 130–132..

78. Єфремова Л. В., Єфремов С. Л., Сердюков К. Г., Сердюкова І. В. Оцінка нерухомості, майна та майнових прав: нормативноправовий аспект: Практик. посіб. / Харків. нац. екон. ун-т. Х.: ХНЕУ, 2009. 132 с.



79. Кузьмін В. В., Лепьохіна О. В. Ринок нерухомості: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Херсон: ПП Вишемирський В. С., 2012. 220 с.

80. Кулагин М. Т. Предпринимательство и право: опыт Запада /под ред. проф. Е. А. Суханова. 2016. 110 с.

81. Оксфордский толковый словарь по бизнесу. 1995. 543 с.

82. Рахман И. А. Методологические проблемы развития инвестиционно-строительной деятельности по формированию рынка объектов недвижимости (на примере жилищного строительства): диссертация на соискание учёной степени д.э.н. М., 2012. 178 с.

83. Шевчук В. О. Передумови та загрози “перегріву” ринку нерухомості та механізми його врегулювання . URL: [www.niss.gov.ua/Strateg\\_pr/1/3-4.pdf](http://www.niss.gov.ua/Strateg_pr/1/3-4.pdf)

84. Харрисон Генри. С. Оценка недвижимости: учебное пособие / Харрисон Генри С.; пер.с англ. М: РИО Мособлупролиграфиздат, 1994. 231 с.

85. Баранова В. Г. Пенсійна реформа в Україні: проблеми реалізації. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2018. № 2. С. 186–195.

URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed\\_2018\\_2\\_19](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed_2018_2_19)

86. Булигіна А. В. Пенсійний фонд України та вдосконалення пенсійного забезпечення. *Бізнес Інформ*. 2020. № 7. С. 160–165. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf\\_2020\\_7\\_22](http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2020_7_22)

87. Вовчак О. Д. Формування фінансово стабільної пенсійної системи в Україні: виклики, передумови, критерії, заходи. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2020. № 4. С. 367–374.

URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fkd\\_2020\\_4\\_40](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fkd_2020_4_40).

88. Про пенсійне забезпечення. Закон України від 05.11.1991 № 1788-XII.

URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1788-12>.

89. Калюга Є. В. Оцінка системи пенсійного забезпечення *Молодий вчений*. 2020. № 8(2). С. 268-273. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv\\_2020\\_8\(2\)\\_36](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2020_8(2)_36)

90. Кривошлик Т. Загальнообов’язкове державне пенсійне страхування у системі пенсійного забезпечення України

*Економічний аналіз*. 2020. Т. 30, № 1(2). С. 75-82. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/escan\\_2020\\_30\\_1\(2\)\\_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/escan_2020_30_1(2)_12)

91. Леваєва Л. Ю. Аналіз сучасного стану системи пенсійного забезпечення в Україні. *Економічний вісник університету*. 2018. Вип. 36(1). С. 215-229. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/escvu\\_2018\\_36\(1\)\\_27](http://nbuv.gov.ua/UJRN/escvu_2018_36(1)_27)

92. Офіційний веб-портал Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

93. Офіційний веб-портал Пенсійного фонду України. URL: <https://www.pfu.gov.ua/>

94. Підлипна Р. П. Передумови реформування системи пенсійного забезпечення в Україні. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія : Економіка і управління*. 2020. Т. 31(70), № 1. С. 196-201.

URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/UZTNU\\_econ\\_2020\\_31\(70\)\\_1\\_36](http://nbuv.gov.ua/UJRN/UZTNU_econ_2020_31(70)_1_36)

95. Рудик В. К. Вплив демографічних чинників на фінансовий стан пенсійної системи України у сучасних умовах. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2016. Вип. 12(1). С. 16-24. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/aprer\\_2016\\_12\(1\)\\_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/aprer_2016_12(1)_5)

96. Швець В. Я. Концепція оцінки адекватності пенсійного забезпечення. *Нобелівський вісник*. 2020. № 1. С. 93–100. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/bmef\\_2020\\_1\\_13](http://nbuv.gov.ua/UJRN/bmef_2020_1_13)

97. Шубенко І. А. Ризики солідарного рівня пенсійної системи України. *Наукові горизонти*. 2019. № 4. С. 77–85. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhnau\\_2019\\_4\\_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhnau_2019_4_12)

98. Про основи національної безпеки України: Закон України від 19.06.2003 № 964-IV (зі змінами і доповненнями). URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/>

99. Програма управління державним боргом на 2020 рік»: Наказ МФУ від 31.01.19 № 19. URL: <http://www.minfin.gov.ua>.

100. Про затвердження Середньострокової стратегії управління державним боргом на 2017–2021 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 1 грудня 2017 р. № 905. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/>

101. Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29 жовтня 2013 р. № 1277. URL: <http://cct.com.ua/>.

102. Дідур С.В., Глухова В.І., Скрипник Л.І. Аналіз та оцінка боргової безпеки України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 13.

103. Кучер Г. В. Ефективність системи управління державним боргом в Україні. *Фінанси України*. 2012. № 6. С. 44–57.

104. Офіційний веб-сайт Державного комітету статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

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

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

107. Селіверстова І. О. Боргова безпека як елемент фінансової безпеки держави. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2010. №3. URL: <http://archive.nbuv.gov.ua/>

108. Соломіна Г. В. Забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємництва: навчальний посібник. Дніпро: Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ. 2018. 234 с.

109. Фролов С. М. Управління фінансовою безпекою економічних суб'єктів: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів економічних і юридичних спеціальностей усіх форм навчання. Державний вищий навчальний заклад “Українська академія банківської справи Національного банку України”. Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ». 2015. 332 с.

110. Іпполітова І. Я. Методичний підхід до оцінювання рівня економічної безпеки підприємства. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2017. С. 96–101.

111. Овечкина О. М. Понятие и методика оценки финансовой безопасности предприятия. *Финансы, денежное обращение и кредит*. 2013. С. 87–92.

112. Бадаева О. Н., Цупко Е. В. Оценка финансовой безопасности малых и средних предприятий. Российское предпринимательство. 2013. № 4. 236 с.

113. Блажевич О. Г. Финансовая безопасность предприятий: определение минимально необходимого уровня. Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. 2010. №. 3 (8). С. 25–31.

114. Овсянникова А.А., Зубкова В. И. Понятие и методика оценки финансовой безопасности предприятия. Ученые записки Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского. Экономика и управление. Том 2(68). 2016. No 3. С. 82–88

115. Пильнова В. П. Фінансова безпека суб'єктів підприємництва: вплив ризиків на фінансову стійкість. Ефективна економіка. 2020. № 1.

116. Іванюта С. М. Антикризове управління. Навчальний посібник. К. : ЦУЛ, 2007. 288 с.

117. Молдован О. Економічний цикл по-українськи: криза як причина піднесення. – URL: <http://www.epravda.com.ua/publications/49c23d9eb218a/>.

118. Бабаєв В. М. Управління проектами : навч. пос. Харків : ХНАМГ, 2006. 244 с.

119. Батенко Л. П., Загородніх О. А., Ліщинська В. В., Управління проектами: навч. пос. Київ : КНЕУ, 2003. 231 с.

120. Єфимов В. В. Покращення якості проектів і процесів : навч. пос. Ульяновськ : УлГТУ, 2004. 185 с.

121. Крайнік О. М., Тахтаджієва Н. І. Планування проектних дій : навч.-метод. пос. Запоріжжя : ЗДІА, 2015. 80 с.

122. Мазур І. І., Шапіро В. Д., Ольдерьогге Н. Г. Управління проектами : навч. пос. Москва : Омега-Л., 2004. 664 с.

123. Ноздріна Л. В., Яшук В. І., Полотай О. І. / За заг. ред. Л. В. Ноздріної. Управління проектами : підруч. Київ : Центр учбової літератури, 2010. 432 с.

124. Азаренков Г. Ф. Економічний аналіз: навч. посібн. Харків: Вид. ХНЕУ, 2004. 232 с.

125. Гураль Н. В., Ключа О. О. Механізми управління економічною безпекою підприємства. *Теорія та практика менеджменту: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (13 травня 2020 р.)* / Відп. ред. проф. Л. Черчик. Луцьк, 2020. С. 195–196.
126. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия: навч. посібн. Київ: Эльга, Ника-Центр, 2004. 784 с.
127. Варналій З. С., Буркальцева Д. Д., Наєнко О. С. Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення: монографія / За заг. ред. проф. З. С. Варналія. Київ. Знання України, 2011. 299 с.
128. Варналій З.С. Економічна безпека: навч. посіб. / За ред. З. С. Варналія. Київ: Знання, 2009. 647 с.
129. Череп О. Г. Управління фінансово-економічною безпекою підприємств в Україні. *Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки*. 2012. № 3(61). С. 328–330.
130. The current state of investment security in Ukraine in the context of covid-19 and its impact on the financial and economic situation of the state / О. Bobrovska, А. Lysachok, Т. Kravchenko [et.] / *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики* : зб. наук. праць. Львів, 2021. № 1 (36). С. 233–242.
131. Акименко В.И. Методы управления инвестиционной деятельностью на промышленном предприятии : автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. экон. наук: 08.00.05 / Санкт-Петербург, 2010. 20 с.
132. Войнаренко М. П., Єпіфанова І. Ю. Управління інвестиційною діяльністю промислових підприємств: монографія / Вінниця: ВНТУ, 2011. 188 с.
133. Голян В. А., Лучечко Ю. М. Інвестиційна діяльність в Україні: інституціональне середовище та секторальні виклики / *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. №12. С. 5–10.
134. Голян В. А., Лучечко Ю. М., Андрощук І. І. Сфера переробки сільськогосподарської сировини: формування інституціонального середовища нарощення інвестиційних впливань. *Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. Серія «Економічні науки»*. 2020. N 3. С. 19–33.

135. Інвестиційне забезпечення аграрного сектора економіки [Текст] : монографія / І. В. Безп'ята ; Миколаїв. нац. аграр. ун-т. - Миколаїв : МНАУ, 2016. - 337 с.
136. Захарін С. В. Інвестиційне забезпечення інноваційно-технологічного розвитку економіки: монографія / Київ. нац. ун-т технологій та дизайну. К. : КНУТД, 2011. 344 с.
137. Ковшун Н. Е., П'ятка Н.С. Інвестиційне забезпечення розвитку природно-ресурсної сфери / *Децентралізація влади, проведення реформ в Україні. Сучасний стан та проблеми підготовки кадрів для об'єднаних територіальних громад* : матеріали II Міжнародної науково-методичної конференції 13-14 грудня 2018 р. Рівне : НУВГП, 2018. 233. С. 86–88.
138. Манаєнко І.М. Інвестиційне забезпечення інноваційного розвитку підприємств електроенергетики: монографія / Київ : НТУУ «КПІ», 2016. 157 с.
139. Нікитенко Д. В. Еволюція поняття інвестиції як об'єкта інвестиційної безпеки держави / *Вісник НУВГП. Економічні науки* : зб. наук. праць. Рівне : НУВГП, 2018. Вип. 2(82). С. 150–159
140. Оболенцева Л. В. Інвестиційне забезпечення управління конкурентоспроможністю промислових комплексів регіонів. *Соціальна економіка*. 2018. Вип. 56. С. 190–196. URL : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/se\\_2018\\_56\\_21](http://nbuv.gov.ua/UJRN/se_2018_56_21) (дата звернення : 15.10.2020).
141. Подлевська О. М. Савіна Н. Б., Подлевський А. А. Підприємництво та інвестиційна діяльність в Україні в умовах карантинних обмежень / *Вісник НУВГП. Економіка* : зб. наук. праць. Рівне : НУВГП, 2020. Вип. 4(92). С. 258–268.
142. Савіна Н. Б. Інвестиційне забезпечення розвитку економічних систем / *Економіка: реалії часу*. 2014. №2(12). С. 101-110.
143. Фінансово-економічна політика в контексті інноваційного розвитку України : монографія. Рівне : НУВГП, 2020. Ч. 1. 246 с.

144. Навчальні матеріали онлайн, 2010-2021.  
URL: [https://pidru4niki.com/1842112062984/rps/sutnist\\_znachennya\\_naukovo-tehnichnogo\\_informatsynogo\\_potentsialu](https://pidru4niki.com/1842112062984/rps/sutnist_znachennya_naukovo-tehnichnogo_informatsynogo_potentsialu)
145. Науково-технічний потенціал розвитку зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств України. Остання редакція: 2015-04-22.
146. Наука та науково-технічна діяльність в Україні у 2019 році: науково-аналітична доповідь / Т. В. Писаренко, Т. К. Куранда та ін. К.: УкрІНТЕІ, 2020. 109 с.
147. Науково-технічний потенціал України: сучасний стан та особливості територіальної організації, В.А. Павлюк, 2019.  
URL: [http://eir.pstu.edu/bitstream/handle/123456789/23986/Н.п.к.2019т.2\\_p236.pdf?sequence=1](http://eir.pstu.edu/bitstream/handle/123456789/23986/Н.п.к.2019т.2_p236.pdf?sequence=1)
148. Проблеми та перспективи розвитку науково-технічного потенціалу в Україні, Кофан С. С., 2019.  
URL: [http://dspace.mnau.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/7353/1/zbirnyk\\_tez\\_15-17\\_05\\_19\\_49.pdf](http://dspace.mnau.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/7353/1/zbirnyk_tez_15-17_05_19_49.pdf)
149. Стратегія розвитку Рівного до 2040 року, затверджена рішенням Рівненської міської ради від 20.10.2020 року №8134.
150. Котлер Ф. Основы маркетинга. 5-е европейское изд / Ф. Котлер, А. Гари. М.: Вильямс, 2015. 752 с.
151. Яковенко В. Б. Менеджмент і маркетинг: Навч. посібник. / К. : Вид- во Європейського ун-ту, 2010. 144 с.
152. Балабанов Л.В. SWOT-Аналіз – основа формування маркетингових стратегій: Навч.посіб.-2-ге вид., виправ. І допов. Рекомендовано МОН / За ред. Балабанов Л.В. К., 2013. 301 с.
153. Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу [Текст] : монографія / За ред. С. М. Ілляшенка. Суми : Університетська книга, 2008. 615 с.
154. Моргунов В. И., Моргунов С. В. Международный маркетинг: Учебник для бакалавров / М. : ИТК Дашков и К, 2015. 184 с.
155. Стратегія розвитку м. Суми-2030. URL: <https://smr.gov.ua/uk/dokumenty/rozrobka-stratehii-rozvytku.html>