

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
«ЗАПОРІЗЬКА ПОЛІТЕХНІКА»

**АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ
ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ
СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В
ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ**

КОЛЕКТИВНА МОНОГРАФІЯ

Запоріжжя • НУ «Запорізька політехніка» • 2024

УДК 658.15:005.3(477)
А72

*Рекомендовано до друку вченою радою
Запорізького національного технічного університету
(протокол №9 від 23.04.2024 року)*

Упорядник: Фатюха Н.Г.

Редакційна колегія:

Фатюха Н.Г., канд. екон. наук, доцент (відпов.ред.)
Андріюченко І.С., д-р екон. наук, професор
Бабенко – Левада В.Г., канд. екон. наук, доцент
Зоря О.П., канд. соц. наук, доцент
Коваль О.А., канд. екон. наук, доцент
Набатова Ю.О., канд. екон. наук, доцент
Пахомова І. Г., канд. екон. наук, доцент
Шестопалова О. В. старш. викладач
Висоцька Н.І., начальник патентно-інформаційного відділу

Авторський колектив

Андріюченко Ірина Євгенівна (підрозділ 1.1), **Бабенко – Левада Вікторія Геннадіївна** (підрозділ 2.1, 2.2), **Зоря Олександра Павлівна** (підрозділ 3.1), **Коваль Олександр Анатолійович** (підрозділ 4.4), **Коваль Вікторія Миколаївна** (підрозділ 4.4), **Набатова Юлія Олександрівна** (підрозділ 2.3), **Пахомова Ірина Георгіївна** (підрозділ 1.2), **Фатюха Наталія Георгіївна** (підрозділ 2.4, 3.1, 3.2, 3.3, 4.3), **Шестопалова Олена Віталіївна** (підрозділ 4.1, 4.2), **Боршош Аліна Андріївна** (підрозділ 4.3), **Здорова Катерина Олександрівна** (підрозділ 3.1), **Мануковська Вікторія Вікторівна** (підрозділ 3.2, 3.3), **Нефьодов Євген Олександрович** (підрозділ 2.1), **Юр Михайло Михайлович** (підрозділ 2.4), **Яковенко Оксана Євгенівна** (підрозділ 2.2),

Рецензенти:

Макаренко П. М. Доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та міжнародних економічних відносин Полтавський державний аграрний університет;

Гамова О.В. Доктор економічних наук, професор, професор кафедри міжнародної економіки, природних ресурсів та економіки міжнародного туризму Запорізький Національний університет.

А72 **Антикризове управління фінансовою стійкістю суб'єктів господарювання в економіці України:** колективна монографія / монографія / За заг. ред.: Н. Г. Фатюха (відпов. ред.) – Запоріжжя : НУ «Запорізька політехніка», 2024. 178 с.

ISBN 978-617-529-449-9

У колективній монографії досліджені шляхи вдосконалення виробничо-технічного потенціалу суб'єктів господарювання для свого стійкого функціонування як на поточний момент, так і на перспективу.

Колектив авторів сподівається, що основні положення і висновки досліджень, відображених у монографії, містять раціональні зерна, які набудуть розвитку в публікаціях інших вчених і сприятимуть розробці досконалих концепцій антикризового управління фінансовою стійкістю підприємств України.

Розраховано на студентів, аспірантів, науковців, фахівців, що цікавляться управлінням фінансовою стійкістю суб'єктів господарювання в ринкових умовах.

УДК 658.15:005.3(477)

ISBN 978-617-529-449-9

© Колектив авторів, 2024

© Національний університет

«Запорізька політехніка», 2024

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	5
РОЗДІЛ 1. РОЗВИТОК ФІНАНСОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	8
1.1. Проблеми та перспективи будівництва цифрової економіки в Україні (Андрющенко І.С.)	8
1.2. Оцінка стану фінансових технологій в умовах цифровізації економіки (Пахомова І.Г.)	15
РОЗДІЛ 2. АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ТА СТРАТЕГІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	23
2.1. Аналіз фінансової стійкості, оборотності активів, ліквідності та платоспроможності ПАТ «МОТОР СІЧ» (Бабенко – Левада В.Г., Нефьодов Є. О.)	23
2.2. Аналіз фінансово-економічних показників та стратегічних небезпек діяльності підприємства ПАТ «ЗАПОРІЖТРАНСФОРМАТОР» (Бабенко – Левада В.Г., Яковенко О. Є.)	46
2.3. Аналіз вітчизняної та зарубіжної практики, використання похідних фінансових інструментів в управлінні державним боргом (Набатова Ю.О.)	57
2.4. Аналіз забезпеченості фінансового потенціалу територіальних громад України (Фатюха Н.Г., Юр М. М.)	72
РОЗДІЛ 3. ІННОВАЦІЙНІ ПРОДУКТИ СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	90
3.1. Подолання бідності як невід'ємна частина стабільної економіки в Україні (Фатюха Н.Г., Зоря О.П., Здорова К.О.)	90
3.2. Оцінка рівня продовольчої безпеки України та шляхи його підвищення (Фатюха Н.Г., Мануковська В. В.)	107
3.3. Оцінка економічної доступності продовольства населенням України (Фатюха Н.Г., Мануковська В. В.)	124
РОЗДІЛ 4. ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО	137

МЕХАНІЗМУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

- 4.1. Стратегія та тактика підприємств України в період
воєнного стану (Шестопалова О.В.) 137
- 4.2. Проблеми та удосконалення механізму споживчого
кредитування і кредитної політики комерційного банку
(Шестопалова О.В.) 145
- 4.3. Оцінка динаміки виконання доходів місцевих бюджетів
України (Фатюха Н.Г., Боршош А. А.) 156
- 4.4. Фінансові механізми управління майбутнім (Коваль О.А.,
Коваль В.М.) 166

ПЕРЕДМОВА

У колективній монографії «Антикризове управління фінансовою стійкістю суб'єктів господарювання в економіці України» досліджено теоретичні та методологічні засади розвитку виробничо-технічного потенціалу суб'єктів господарювання в умовах сучасних глобалізаційних викликів та загроз, які негативно впливають на глобальну економічну та фінансову безпеку. Запропоновано шляхи їх подолання.

Здійснено оцінку розвитку фінансових технологій в умовах цифровізації економіки України. Досліджено теоретичні та практичні аспекти антикризового управління та стратегічної діяльності фінансового потенціалу суб'єктів господарювання. Проведено економічну оцінку інноваційним продуктам стабілізації економіки України. Розкрито особливості формування фінансово-кредитного механізму підприємств в умовах трансформаційних процесів.

У першому розділі «Розвиток фінансових технологій в умовах цифровізації економіки України» розглянуто цифрову перебудову як комплекс стратегічної перебудови бізнесу. Визначено, що для успішної цифрової перебудови необхідна правильна організаційна модель управління нею та ефективно побудовані внутрішні процеси.

Дана оцінка провідному досвіду інтеграції нових фінансових рішень в традиційну індустрію ринку фінансових послуг та виявлені тренди його розвитку: високий світовий рівень впровадження нових технологій, зростання інновацій у фінансові технології, найпопулярніші сектори інвестування коштів.

У другому розділі «Антикризове управління та стратегічна діяльність фінансового потенціалу суб'єктів господарювання» здійснено аналіз фінансової стійкості, оборотності активів, ліквідності та платоспроможності підприємства, з метою запобігання його банкрутства. Оцінено ключові показники прибутковості компанії. Результат розрахунків спрямований на удосконалення механізму захисту підприємства від найбільш критичних ризикових ситуацій.

Досліджено фінансово-економічні показники та стратегічні небезпеки діяльності підприємства, що в результаті призведе до отримання економічних вигод у майбутньому. Це дозволить визначити напрями, за яких підприємство повинно продовжувати своє економічне та фінансове зростання.

Проведено аналіз використання похідних фінансових інструментів, зокрема з метою вирішення проблем покращення економічних показників. Оцінено використання деривативів в

управлінні державним боргом, рекомендовані методологічні основи стимулювання економічного зростання з метою недопущення пікових навантажень та предефолтних станів.

Для забезпечення сталого розвитку регіонів держави та адміністративно-територіальних одиниць досліджено фінансовий потенціал об'єднаних територіальних громад, як фактора фінансової автономії та самодостатності органів місцевого самоврядування.

У третьому розділі «Інноваційні продукти стабілізації економіки України» розглянуті теоретичні питання бідності в Україні, проведено аналіз доходів та витрат домогосподарств України за регіонами, їх диференціація з розрахунком коефіцієнта Джині, також наведено багатofакторну модель регресійно-кореляційного аналізу, досліджено вплив різних факторів на показник доходів домогосподарств України. Запропоновані напрямки подолання проблеми бідності в Україні шляхом реформування майже всіх сфер діяльності людства.

Досліджено методологічні підходи до оцінки стану продовольчої безпеки та визначено основні недоліки вже існуючого порядку оцінювання цих показників. Надана оцінка динаміки індикаторів продовольчої безпеки.

Визначено, що забезпечення економічної доступності продовольства є ключовим фактором підтримання високого рівня продовольчої безпеки держави, який досягається шляхом впливу на рівноважний рівень цін продуктів харчування і на доходи населення. З цієї метою розраховано в динаміці індикатор економічної доступності продовольства, який доповнений аналізом рівня диференціації доходів населення країни. Одним з напрямів виходу з економічної кризи вбачається в стимулюванні малого та середнього бізнесу, поширення безготівкових розрахунків, легалізація ринку праці та подолання корупції в контролюючих органах.

В четвертому розділі «Формування фінансово-кредитного механізму підприємств в умовах трансформаційних процесів» запропоновано реалізацію системи аналізу та оцінки фінансового стану, адаптованої до особливостей функціонування підприємства на ринку, завдань його фінансової стратегії та політики. Розглянуто споживче кредитування, визначено його позитивні та негативні ознаки, проблеми, які існують в кризовий період. Запропоновані методики оцінювання кредитних ризиків, удосконалення механізму кредитування, інструментів управління банківським споживчим кредитуванням у вітчизняній практиці, а також поліпшення законодавчого забезпечення.

Визначено, що на обґрунтованість показників соціально-

економічного розвитку країни та її адміністративно-територіальних одиниць значний вплив має якісне та своєчасне планування доходів місцевих бюджетів. Досліджено процес формування дохідної частини місцевих бюджетів України. Зазначено, що органам місцевого самоврядування необхідно дбати про оптимізацію використання коштів місцевих бюджетів. Для збільшення наповнення дохідних джерел місцевих бюджетів необхідно піклуватися по створенню нових робочих місць, підтримувати релокації підприємств, залученню інвесторів.

Розглянуто основні принципи, напрямки та механізми, за допомогою яких світова та національна економіка України може подолати наслідки системної фазової кризи, яка призвела до руйнування інвестиційних процесів модерну.

Структура монографії складається з чотирьох розділів, у написанні яких брали участь: Андрущенко Ірина Євгенівна (підрозділ 1.1), Бабенко – Левада Вікторія Геннадіївна (підрозділи 2.1, 2.2), Зоря Олександра Павлівна (підрозділ 3.1), Коваль Олександр Анатолійович (підрозділ 4.4), Набатова Юлія Олександрівна (підрозділ 2.3), Пахомова Ірина Георгіївна (підрозділ 1.2), Фатюха Наталія Георгіївна (підрозділи 2.4, 3.1, 3.2, 3.3, 4.3), Шестопалова Олена Віталіївна (підрозділи 4.1, 4.2), Здорова Катерина Олександрівна (підрозділ 3.1), Боршош Аліна Андріївна (підрозділ 4.3), Мануковська Вікторія Вікторівна (підрозділ 3.2, 3.3), Нефьодов Євген Олександрович (підрозділ 2.1), Юр Михайло Михайлович (підрозділ 2.4), Яковенко Оксана Євгеніївна (підрозділ 2.2).

Дана колективна монографія може використовуватись здобувачами вищої освіти при виконанні курсових, дипломних робіт, а також аспірантами, спеціалістами, науковцями та викладачами вищих навчальних закладів.

РОЗДІЛ 1. РОЗВИТОК ФІНАНСОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

1.1. Проблеми та перспективи будівництва цифрової економіки в Україні

Андрющенко І.Є.

д-р. екон.наук, проф.,

Національний університет «Запорізька політехніка»

ORCID: 0000-0001-7421-2231

Цифрова перебудова – це комплексна стратегічна перебудова бізнесу, а не автоматизація окремих процесів чи функцій всередині компанії. Основна її ціль полягає не у впровадженні технологій заради технологій, а у створенні додаткової цінності для бізнесу, клієнтів, співробітників, партнерів тощо. Кожна цифрова перебудова досить унікальна річ, незалежно від галузі та розміру бізнесу. Вона передбачає наявність чіткої стратегії, яка своєю чергою має бути обов'язково інтегрована із бізнес-стратегією. Для успішної цифрової перебудови необхідна правильна організаційна модель управління нею та ефективно побудовані внутрішні процеси.

Як зазначає Український інститут майбутнього «держава повинна стати замовником і першим покупцем інновацій та цифрових сервісів, що буде поштовхом для утворення нових ринків.

Звичайно в цифровізації, як і будь-якої зміни, є дві сторони медалі. Головний ризик цифрової трансформації економіки — це можливе зростання рівня безробіття.

Тотальна цифровізація в Україні призведе до втрати роботи громадянами в окремих галузях та секторах, але саме цифровізація і створить нові напрямки, котрі врешті-решт уже через декілька років (або декілька місяців) зумовлять новий попит. І цей попит на «руки та мізки», як показує досвід промислових революцій, буде набагато більшим за попит у минулому періоді. Цифровізація всіх сфер життя призведе до того, що громадяни України та бізнес будуть все більше потерпати від зростання кіберзлочинності.

Саме тому держава має докласти всіх зусиль, щоб суспільство знало про існуючі ризики, а також надати консультаційну та технологічну підтримку в упровадженні та використанні захищених інформаційно-комунікаційних систем, інфраструктур, платформ.

Вигоди від цифровізації матимуть усі — громадяни, бізнес, державні службовці, політики, економіка України в цілому.

Цифровізація істотно збільшить продуктивність праці в Україні

та стане потужним мультиплікатором, здатним у найкоротший час запустити українську економіку й забезпечити її реальне зростання на 10–12% на рік.

Загальний обсяг інвестицій у цифровізацію промисловості, бізнесу та виробництва до 2030 року може скласти до 70 млрд дол., а в цифрові інфраструктури — до 16 млрд дол. (з них 80% - це кошти приватних компаній).

Відповідно, споживання продукції та послуг сектору інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) локальним ринком складе від 86 до 100 млрд дол., не враховуючи громадського сегменту (без приватного споживання в домогосподарствах).

Цифровізація дасть можливість:

- створювати щонайменше від 11% (у 2021 році) до 95% (2030 році) додаткового ВВП на рік;
- за 10 років додатково створити до \$1 260 млрд ВВП;
- за 10 років збільшити надходження в бюджет на \$240 млрд;
- створити 700 тис. нових робочих місць (без урахування експортної ІТ-індустрії).

Кожен українець зможе легко капіталізувати себе, свої знання, вміння та навички завдяки використанню цифрових технологій». [1].

В роботі досліджуються основні проблеми та особливості одного з найактуальніших на сьогодні явищ - цифрової трансформації, що передбачає принципові зміни в діяльності організацій, заснованих на використанні цифрових технологій.

Розглядаються джерела з проблем побудови цифрової економіки та переходу бізнесу на цифровий рівень.

Метою даного дослідження є визначення основних труднощів для реструктуризації процесів організацій у цифровому форматі, а також формування теоретичних та концептуальних основ цифрової трансформації бізнесу в умовах невизначеності та мінливості сучасного бізнес-середовища .

За допомогою методів аналізу, узагальнення, порівняння, синтезу, дедукції, індукції вивчається суть цифрової трансформації, аналізуються позиції України щодо готовності до цифрової економіки, проблеми та бар'єри, що перешкоджають процесу цифрової трансформації для українських. На основі використання системного підходу, методів наукової абстракції, економічного моделювання, робота визначає основні функціональні сфери змін, представляє цикл цифрової трансформації бізнесу, що відображає його основні етапи, необхідні компоненти та зміни, та описує ключові сегменти нові цифрові бізнес-моделі компаній. Результати можуть бути використані

для проведення подальших теоретичних та методологічних та орієнтованих на практику досліджень у галузі цифрової трансформації бізнесу, а також можуть бути використані проектними групами організацій для аналізу проблем переходу на цифровий формат, розробки стратегії цифрової трансформації та перебудувати бізнес-моделі.

Інформаційно-аналітичну базу дослідження складають офіційні статистичні дані України, а також результати, що повідомляються в наукових роботах, статтях зарубіжних та українських вчених, а також матеріали періодичних видань. Позиції України в галузі цифровізації оцінювались за допомогою статистичних методів, заснованих на порівнянні різних показників готовності до цифрової економіки з показниками інших країн. Серед критеріїв оцінки були використані:

- використання сучасних систем для автоматизації планування, управління та реалізації бізнес-процесів в українських організаціях;

- кількість людей, що володіють будь-якими цифровими навичками;

- використання Інтернету для здійснення онлайн-покупок;

- індекс цифровізації, сукупний показник цифрових компетенцій персоналу організацій, використання цифрових технологій та рівня кібербезпеки.

Для аналізу, порівняння та узагальнення інформації відібрано дані зі звітів, статистичних дайджестів та наукових робіт з наступних ключових питань та тем:

- досвід українських компаній у розробці та використанні стратегій реалізації цифрової трансформації;

- причини, що мотивують рішення вивести бізнес на цифровий рівень;

- основні труднощі, з якими стикалися компанії під час цифрової трансформації бізнесу.

Використання логічних, аналітичних та інтегрованих методів дозволило нам визначити ключові функціональні сфери в компанії, які необхідно змінити в процесі цифрової трансформації, включаючи управління, операції, виробничу сферу, взаємодію із клієнтами, організаційні питання та елементи управління інформацією. Аналіз масивів даних з питань ефективності цифрових перетворень у різних організаціях виявив основні бар'єри, що заважають компаніям ефективно переводити ділову діяльність на цифровий рівень, особливості та аспекти діяльності компанії під час цифрового розвитку.

За допомогою індуктивних та синтетичних методів наукових

досліджень у дослідженні були сформовані ключові сегменти нової бізнес-моделі з урахуванням змін, необхідних для цифрової трансформації. Традиційні блоки аналогової бізнес-моделі замінюються сучасними елементами цифрового бізнесу. На основі аналізу з використанням методів аналогії, абстрагування та систематичного підходу цикл цифрової трансформації змодельовано як безперервний процес, що відображає основні етапи переходу, необхідні ресурси та зміни. Отримані результати із використанням вищезазначених наукових підходів та методів дозволяють простежити процес цифрової трансформації компанії та визначити напрямок зміни бізнес-моделей у цифровому середовищі.

Основною причиною, що спонукає організації до цифрової трансформації, є бажання вижити в мінливих економічних. Загалом причини мотивації бізнесу до трансформації можна класифікувати на внутрішні та зовнішні. Внутрішні причини включають зменшення обсягу продажів, фінансовий тиск з боку інвесторів, бажання розширити бізнес та підвищити організаційну гнучкість, підвищити продуктивність праці, отримати довгострокові конкурентні переваги тощо. Зовнішні тригери можуть полягати в змінах ринку, зміні споживчих переваг, зміні в галузі, поява нових конкурентів тощо.

Рівень розвитку цифрової економіки компанії (так звана цифрова зрілість) можна визначити наступним чином:

- високий рівень (усі ключові бізнес-процеси та функції компанії перенесені на цифрові платформи);
- пізній середній рівень (більшість бізнес-процесів та функцій компанії передаються на цифрові платформи);
- ранній середній рівень (здійснюється планування та аналіз усіх основних цифрових процесів і функцій, але реалізується лише частина з них);
- початковий рівень (оцифровано лише декілька бізнес-процесів компанії).

На основі результатів аналізу сформульовано п'ять основних функціональних сфер компанії, які потребують цифрової трансформації (рис. 1).



Рис. 1. Функціональні сфери цифрової трансформації бізнесу

Напрямки трансформації, показані на рис. 1, пропонують такі зміни для компаній:

1. Вихід на новий рівень взаємодії зі споживачем: управління споживчим досвідом, вивчення переваг споживача, багатоканальна система маркетингу. Оцифровка суттєво змінює поведінку та уподобання споживачів, що визначає необхідність постійного моніторингу ринку та комунікації з клієнтами.

2. Активна робота з даними: інтеграція, аналітика, захист персональних даних, кібербезпека тощо.

3. Сфера виробництва та послуг: пропонування розумних продуктів та послуг, налаштування та персоніфікація продуктів, цифрові екосистеми.

4. Організаційна трансформація, що забезпечує більшу гнучкість, створення нових робочих місць, цифрове мислення. Структурні зміни впливають на зовнішні та внутрішні відносини, а також на зміну швидкості експлуатації.

5. Зміни в операційній діяльності, засновані на використанні цифрових технологій: використання інтегрованих інформаційних технологій, забезпечення адаптивності, побудова цифрового виробництва, розумний логістичний ланцюг та цифрова мережа постачальників.

6. Трансформація управління на основі змін у стратегіях корпоративного розвитку з урахуванням цифрової трансформації та управління змінами.

Рівні трансформації передбачають внутрішню інтеграцію організаційних підрозділів, переробку бізнес-процесів, зміну корпоративної мережі, розширення сфери діяльності, побудову системи захисту інформації, трансформацію процес обслуговування споживачів, трансформуючи бізнес-модель.

Сучасні умови ведення бізнесу пропонують та просувають ідею переходу організацій до цифрового формату діяльності для виживання та оптимізації ключових показників у контексті розвитку цифрової економіки. Підвищена увага вчених та практиків до цієї теми дослідження визначається основними особливостями цифрової економіки, включаючи наступне:

- зростання продуктивності бізнесу;
- високі темпи та темпи розвитку;
- нові конкурентні переваги завдяки впровадженню інновацій;
- зменшення витрат на реалізацію бізнес-процесів;
- поява нових «розумних» продуктів та нових ринків;
- зміни в структурі професій, що користуються попитом;
- зростаюча роль цифрових технологій, що надають бізнесу необмежену кількість можливостей;
- розробка цифрових платформ, електронних платіжних систем та інструментів та соціальних медіа.

Унікальність цифровізації полягає у властивих їй властивостях, включаючи глобальність, важливість змін, швидкість, стимулювання посиленої конкуренції та технологічний вплив на всі сфери суспільства. Однак дослідження показало низку проблем, які заважають компаніям вивести бізнес-процеси на цифровий рівень. Ці бар'єри в Україні включають наступне:

- відсутність відповідної законодавчої бази для ведення бізнесу в цифровому середовищі;
- проблема обмеженості розподілу бюджету та ресурсів;
- недостатня гнучкість організацій (особливо великих);
- відсутність необхідних партнерських відносин;
- відсутність інноваційної діяльності;
- недостатній рівень взаємодії у внутрішньому та зовнішньому середовищі компанії;
- проблеми управління (небажання трансформуватися, відсутність навичок керувати змінами та персоналом у складних умовах тощо);
- необхідність навчання персоналу нових знань та навичок, необхідних для реалізації бізнес-процесів компанії на цифровому рівні;

- нерозвинена система захисту інформації.

Сформульовані проблеми взаємозалежні та негативно впливають на спроби компаній побудувати модель ефективного функціонування в цифровій економіці. Їх вивчення та аналіз в рамках окремо розглянутого бізнесу дасть можливість виявити менш дорогі та ефективніші засоби цифрової трансформації. Дослідження досліджує зміст цифрової трансформації, візуалізує процес її впровадження на схематичному рівні та описує ключові елементи цифрових бізнес-моделей компаній на основі аналізу зарубіжної та вітчизняної наукової літератури з цього питання. Побудова системи наукових знань та формування практичних механізмів оцифровування бізнесу вимагають подальших досліджень його економічних аспектів, включаючи вплив цифрової трансформації на зміну конкурентоспроможності компанії, на персонал та управління бізнесом, проблеми стратегізації та планування цифрових технологій трансформація та розвиток бізнесу в цифровій економіці.

Як було визначено у доктрині збалансованого розвитку України «існують два сценарії розвитку цифрової економіки в Україні залежно від оцінки критичності та необхідності здійснення швидких та глибоких змін у традиційному економічному укладі — інерційний (еволюційний) та цільовий (форсований).

У разі реалізації інерційного сценарію українська економіка залишиться неефективною, триватимуть трудова міграція та «відтік мізків», українська продукція програє конкуренцію на зовнішніх ринках. Держава якщо і здійснюватиме стандартні та формальні кроки, то для відчутного зростання їх буде недостатньо». [1].

Українська економіка в перспективі 10–12 років зростатиме в середньому на 2,8% на рік, що буде нижче за темпи зростання світової економіки. У 2030 році номінальний ВВП України складе 290 млрд дол. Україна залишиться на задвірках цивілізації.

Цільовий сценарій передбачає перехід української економіки протягом 5–10 років до розвитку та появи в її структурі значної частки цифрової економіки (до 65% ВВП), досягнення у 2030 році номінального ВВП України 1 трлн дол. США.

Згідно з доктриною інститута майбутнього «головною мотивацією держави обрати цільовий сценарій розвитку є здатність цифрових технологій стрімко збільшувати продуктивність та ефективність економіки та бізнесу. Галузі, що їх використовують, зростають, згідно з даними Світового банку, BCG, Accenture, у 2–4 рази швидше, ніж у середньому за галузями. Сфери життєдіяльності (освіта, медицина, транспорт тощо.), що модернізуються завдяки

цифровим технологіям, стають набагато ефективніші та створюють нові цінність та якість, які дуже часто призводять до повної трансформації старої системи».[1].

Література

1. Україна 2030E- країна з розвинутою цифровою економікою. Український інститут майбутнього. Режим доступу: <https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoyu.html>

1.2. Оцінка стану фінансових технологій в умовах цифровізації економіки

Пахомова І.Г.

канд. екон.наук, доц.,

Національний університет «Запорізька політехніка»

ORCID: 0000-0003-3911-3427

З теорії постіндустріального суспільства в економічних системах основними напрямками розвитку визначаються: нематеріальне виробництво; інтелектуалізація виробництва та праці; планове суспільство зі зростаючою роллю держави. В умовах цифрової економіки угоди і транзакції здійснюються на основі інтелектуального аналізу великих даних. Її характерною особливістю є максимальне задоволення потреб всіх учасників за рахунок використання інформації, що стає можливим завдяки розвитку інформаційно-комунікаційних і фінансових технологій, доступності інфраструктури.

Сьогодні нові технології (цифрові, телекомунікаційні, біометричні тощо) змінюють індустрію фінансових послуг, активно замінюючи традиційних гравців та традиційні бізнес-моделі. Інтеграція нових фінансових рішень дає можливість змінити структуру споживання, знизити вартість окремих функцій (обробка клієнтської бази, програми лояльності тощо), підвищити ефективність та якість бізнес-процесів (таргетинг аудиторії, торгівля по алгоритму, скоринг в онлайн) та суттєво вплинути на стійкість профільного бізнесу.

Завдяки проривним технологіям (аналітика великих даних, штучний інтелект, технологія розподіленого реєстру, біометрія тощо), фінтех-компанії успішно завойовують нову нишу. Як показує світова практика, ці організації швидше за традиційні фінансові інститути реагують на зміни на ринку. Замість цього вони додають абсолютно

нові продукти і послуги. Цільова аудиторія стартапів – нові покоління споживачів цифрових технологій. Світовий ринок фінтех є одним із найбільш зростаючих. За оцінками експертів, кількість фінтех-користувачів у всьому світі зростає на 20% на рік, що сприяє зростанню проникнення інтернету у всьому світі. У Звіті Global FinTech Adoption Index 2019 відзначено, що «про зростання споживачів використання нових фінансових технологій свідчить зростання рівня проникнення фінансових послуг – у 2015 році середній показник проникнення становив 16% у 27 країнах, у 2017 році – 33%, у 2019 році – 64%. [3].

Однак, незважаючи на те, що цей ринок знаходиться у фазі становлення, можна виділити ряд окремих швидкозростаючих, часто взаємозалежних, ниш. Сьогодні найбільш розвиненими напрямками у світі є: альтернативне кредитування, платежі та грошові перекази (і пов'язана з ними інфраструктура), управління активами та роздрібний банкінг. Драйверами для цього виступають: забезпечення цифровою фінансовою інфраструктурою, де легко реалізувати інноваційні проекти; впровадження кадрів, які можуть продукувати нові рішення. наявність сприятливих умов для притоку професіоналів з інших країн; збереження користувачів фінансових послуг; зацікавленість інвесторів до інноваційних проектів. формування прозорого ринку; ефективне державне регулювання (табл. 1).

Таблиця 1. Основні драйвери та бар'єри для фінансових технологій світу

Драйвери	Бар'єри
<ul style="list-style-type: none"> - забезпечення цифровою фінансовою інфраструктурою для реалізації інноваційні проекти; - впровадження кадрів, які можуть продукувати нові рішення. - наявність сприятливих умов для притоку професіоналів з інших країн; - збереження користувачів фінансових послуг; - зацікавленість інвесторів до інноваційних проектів. - формування прозорого ринку; - ефективне державне регулювання 	<ul style="list-style-type: none"> - незбалансована цифрова та фінансова інфраструктура; - відсутність навичок; - низький рівень фінансової грамотності; - низький рівень довіри суспільства до фінансових технологій; - нерішучі дії у сфері фінансових послуг; - ризики кіберзагроз; - непрозорість ринків з високими ризиками для вітчизняних та іноземних інвесторів;

Фінтех-ринок складно оцінити комплексно через його високу диверсифікацію та недоступність вбудованих даних у різних сферах. Обсяги грошових операцій в основних сегментах галузі – платіжно-трансфертних, особистих та корпоративних фінансах – дуже швидко зростають в середньому на 20% на рік.

Венчурний капітал виступає ключовим джерелом для проєктів фінансових технологій у світі, з часткою в загальному обсязі фінансування понад 70%. За експертними оцінками міжнародних консалтингових фірм зі стратегічного управління основними напрямками інвестування стали фінансові послуги та платформи взаємного кредитування для малого та середнього бізнесу. Як наслідок, зросла кількість транскордонних злиттів і поглинань. За оцінками експертів, банки США активно інвестують в стартапи і відкривають програмний інтерфейс з набору готових до використання функцій або структур, що надаються програмою, сервісом або операційною системою.

Банки Європи також орієнтовані на розвиток напрямку фінансових технологій, але поки що більше зосереджені на розробці власної стратегії. Азіатські, австралійські і африканські банки менш активні з точки зору партнерства і, як правило, розробляють технологічні рішення самостійно.

Як зазначає Шевченко О.М. «найбільше інвестицій отримали такі сектори: грошові перекази та платежі – 20%, кредитування та банківські технології – 39%, фінансове планування – 10%, мобільні фінансові послуги, фінанси та управління рахунками, роботизовані консультанти, страхові технології, краудфандинг, P2P-кредитування, блокчейн[4]» (B2B; розрахунки) та криптовалюти та ін. Також можна виділити традиційні інструменти залучення капіталу, такі як злиття та поглинання, а також прямі та альтернативні інвестиції, такі як краудфандинг, краудінвестинг, P2B-кредитування та факторинг в онлайн. За оцінками міжнародних експертів, щорічно фінтех-стартапи залучають від приватних інвесторів з усього світу – понад \$100 млрд. Найбільш зрілими ринками є США та Великобританія. [3].

Однак в інших регіонах, таких як Азія (Сінгапур, Південна Корея), зосереджуються на створенні власних розвинених індустрій фінансових технологій. Фінтех-стартапи займають лідируючі позиції, але звичайні фінансові установи активно розпочали інвестувати в технології, щоб не залишати інноваційним компаніям простору для дій. Конкурентами фінансових установ сьогодні є великі інтернет-компанії, телекомунікаційні корпорації, ритейлери, виробники автомобілів, електроніки та інші учасники нефінансового сектора - тобто власники великої клієнтської бази. Ринки, що розвиваються, займають перші місця за рівнем проникнення технологій у фінансові сфери, тому Китай та Індія утримують цей показник на рівні 87%, Південна Африка – 82%. Серед розвинених країн лідерами виступають такі країни, як Ірландія і Великобританія. Відзначимо держави, в яких

за останні 5 років спостерігалось різке зростання рівня проникнення послуг фінансових технологій з 16% до 60% – Гонконг, Австралія, США, Канада, Великобританія та Сінгапур. [5].

Фінансові установи, крім того, розвивають такий фокус, як розвідка фінансових технологій. Це свідчить про те, що учасники готові змінити свою технологічну тактику та зберегти свої позиції на ринку, якщо це необхідно. З цією ж метою банки створюють і підтримують так звані акселератори, інкубатори. Ця програма покликана допомогти стартапам, які пройшли етап старту бізнесу і хочуть сформувану свою бізнес-модель.

До перспективних фінтех-напрямків відносять: іпотеку з часткою участі у збільшенні вартості нерухомості. Американський фінтех-стартап Point пропонує послуги, альтернативу кредитуванню в якості застави. За умовами проекту, власник може продати частину свого майна і отримати гроші відразу. При цьому відсотків не буде, як у випадку з традиційними кредитами. Пойнт оцінює нерухомість на 20% нижче ринкової вартості, щоб мінімізувати ризик неповернення кредиту. При цьому Point отримує право на частку збільшення вартості майна, якщо власник вирішить реалізувати майно протягом 10 років. У свою чергу, власник може викупити свою частку за ринковою вартістю Point до закінчення 10-річного терміну. За таким же механізмом в США працює ряд проектів, які відрізняються обсягом наданих грошей. Крім того, сек'юритизація активів є популярним трендом на розвинених ринках. Проект Rally Rd продає цінні папери для класичних автомобілів. Для того, щоб стати співвласником ексклюзивних раритетних авто, знадобиться зовсім невеликі гроші. Згідно стартапу, класичні колекційні авто як клас активів торгуються вище золота та нерухомості в Нью-Йорку. Відзначимо, що загальні тенденції пов'язані з безпосередньою розробкою і впровадженням технологічних фінансових продуктів в будь-якому з перерахованих вище сегментах практично у всіх країнах.

Отже, з'являється мета максимально оптимізувати і спростити використання. До завдань досягнення цієї мети відносяться спрощені інтерфейси, безперебійні платежі, системи біометричної ідентифікації та багато іншого. Безшовні платежі – це швидкі, безпечні, спрощені платежі, які можна здійснювати моментально з будь-якого платіжного засобу та коли завгодно (онлайн/офлайн магазин, мобільний додаток чи сайт тощо). Плинність – головна вимога сучасної глобальної економіки, яку експерти називають «гіг-економікою». Так з'являються цифрові користувачі, які в майбутньому стануть цільовим масовим сегментом для фінансових установ.

Ще один сильний тренд – персоналізація продуктів і послуг. За допомогою даних про клієнтів фінансові організації адаптують продукт масового виробництва під замовлення конкретних клієнтів. Окрім цього, розробка індивідуальних рішень стимулює прагнення банків стати єдиним транзакційним банком для користувачів. Сьогодні фінансові установи також зосереджені на покращенні обслуговування користувачів. Третя за важливістю тенденція – це зміщення сервісу та дистрибуції на віддалені канали. Досить велика кількість користувачів зараз віддає перевагу віддаленому обслуговуванню. Щодо фінансових установ, то вони створюють сайти, проводять опитування клієнтів щодо якості обслуговування, форми нагадувань про замовлення, чат-боти у співпраці з онлайн-банкінгом. Постійно розширюється функціонал мобільних рішень. Функції та можливості, платформи мобільних пристроїв активно використовуються для того, щоб максимально комфортно обслуговувати користувачів.

З іншого боку, слід зазначити, що використання цифрових технологій та телекомунікацій дозволяє фінансовим установам працювати 24/7/365. Вважається, що поєднання персоналізації та надання послуг у режимі реального часу – це виклик часу для всіх учасників. Кіберзахист також на підйомі: для підвищення безпеки транзакцій фінансові установи використовують різні інструменти, а саме біометрію, кодування тощо.

У фінансових технологіях використання ігрових елементів виступає одним із найпопулярніших трендів. Система мотивації та стимулювання через гейміфікацію дає можливість користувачу ефективно взаємодіяти з фінансовою установою граючи в ігри в банківському додатку для отримання бонусів. Підвищення довіри та інтересу - це головна мета гейміфікації як маркетингового прийому.

Індустрія фінансових технологій в Україні перебуває на стадії становлення, бере активну участь у процесах глобалізації цифрового економічного простору та трансформації з аналогової до цифрової економіки відповідно до концепції розвитку української цифрової економіки та суспільства на 2020-2025 роки. Високий рівень проникнення та доступності Інтернету для широкого загалу, низька прибутковість банківських продуктів та послуг, втрата традиційними учасниками фінансового сектору монополії на доступ до фінансових ринків творців інформаційних технологій виступають основою появи технологічної індустрії в нашій країні. [2].

В працях науковців висвітлені різні моделі та класифікації фінансових технологій. Розвиток фінансових технологій трансформує і удосконалює традиційні фінансові послуги та продукти. Відповідно до

класифікації Базельського комітету з банківського нагляду Банку міжнародних розрахунків фінансові технології класифікуються: кредити, депозити, залучення капіталу; розрахунково-касові операції, розрахунки; інвестиційні процеси. Вітчизняний фінтех-ринок, незважаючи на свою відсталість, дуже фрагментований.

Структура компаній фінансових технологій за сегментами діяльності в Україні: платежі та грошові перекази – 31,60%; технології та інфраструктура – 19,30%; кредити – 14%; маркетплейси – 7%; мобільні гаманці – 5,40%; Insurtech – 5,30%; діджитал та необанки – 5,30%; фінансовий менеджмент – 5,30%; блокчейн – 3,40%; криптовалюти – 1,75%; Per Tech – 1,75%. Наразі в Україні працює понад 100 фінтех-компаній, більшість з яких працюють у сфері платежів/грошових переказів (38 компаній), технологій та інфраструктури (36 компаній), мобільних гаманців (22 компанії).

Без залучення грошей сторонніх інвесторів працюють 70% компаній сфери фінансових технологій, з них 61% компаній залежить виключно від власних коштів; залучають гроші – 9%. 30% використовують зовнішні інвестиції, переважно приватні інвестори. Найбільшими учасниками на ринку виступають банки. Системи 79% банків важко інтегрувати, 6% банків досягли бажаної віддачі від інвестицій завдяки застосуванню фінансових технологій. [4].

До трендів, що найбільш цікаві для учасників фінансових технологій, відносять: електронний банкінг; автоматизацію; біометричну ідентифікацію; машинне навчання; штучний інтелект; прогнозування та моделювання; смарт-контракти; блокчейн; BigData; цифровізація реєстрів; IT безпека; безпека платежів. До тих трендів, що вже відносно давно актуальні на ринку, відносять: електронні гаманці; мобільні додатки; операції з готівкою; мобільні технології; платіжні картки; інтернет-еквайринг. [1].

Основними наслідками глобальних трендів можна назвати:

- в сегменті платежів та переказів: втрата фінансовими посередниками контролю над транзакціями клієнтів; зникнення або трансформація банківських карт; зміна підходів до встановлення комісій; зменшення посередницької ролі фінансових інститутів;

- в сегменті страхування: створення більш наповненого пакету послуг, зосереджуючи увагу на консалтингу; розвиток комерційного страхування;

- в сегменті кредитування та вкладів: переміщення сфери на альтернативні майданчики; складність оцінки кредитоспроможності клієнта з огляду на розподіленість кредитної історії між різними платформами;

- в сегменті управління інвестиціями: необхідність більш суворого регулювання у сфері захисту прав споживачів; підвищення відкритості ринку; збільшення інвестиційних можливостей.

Розвиток механізмів на ринку фінансових технологій в основному зумовлений активністю інституту-регулятора, зростаючим попитом, оптимальною пропозицією. SWOT-аналіз ринку фінансових технологій віддзеркалює основні передумови наявних переваг та можливостей для розвитку цих механізмів, загрози та слабкі сторони (табл. 2).

Таблиця 2. SWOT-аналіз розвитку механізмів фінансових технологій

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ul style="list-style-type: none"> - зацікавлена позиція з впровадження фінансових технологій; - вдосконалення інфраструктури, необхідне для масового застосування нових фінансових технологій; - банки з ресурсним потенціалом; - високий технологічний рівень фінансових технологій; - велика кількість людей, здатних користуватися фінансовими послугами в контексті збільшення проникнення мобільних пристроїв; - конкурентоспроможний потенціал системи інженерно-технічних кадрів; 	<ul style="list-style-type: none"> - недостатня привабливість для іноземних інвесторів, - система венчурного капіталу перебуває в стані становлення; - недосконалість державного регулювання; - жорсткість податкового режиму для компаній з фінансових технологій з одного боку та лояльний пільговий податковий режим для IT-компаній з іншого боку; - зниження реального доходу населення, акцент на консервативному збереженні. - відсутність фінансової грамотності широких верств населення; - недосконалість інфраструктура інтернету та телекомунікацій
Можливості	Загрози
<ul style="list-style-type: none"> - популяризація масових фінансових технологій; - активне залучення населення до фінтех-послуг; - за умов адаптації до нових ринків експортний потенціал фінтех-рішень; - опрацювання унікальних FinTech-стартапів; - розвиток супутніх рішень; - підвищувати рівень освіти IT-фахівців зі спеціалізацією у фінансових технологіях 	<ul style="list-style-type: none"> - відсутність патентної активності; - відсутність проривних IT-технологій, у сегменті фінансових технологій; - виклики геополітичних ризиків; - відсутність доступу до розвинутих ринків; - міграція кваліфікованого IT-персоналу; - підвищення рівня соціальних ризиків; - потенційні екологічні ризики

Згідно звіту Проекту USAID “Трансформація фінансового сектору” та інноваційного парку UNIT.City, «основними напрямками

стануть платіжні сервіси, системи штучного інтелекту, великі дані, автоматизація бізнес-процесів та кібербезпека» [1]», оскільки найбільш вагомим впливом на ефективне функціонування фінтеху в умовах діджиталізації є ризик кібератак, якого останнім часом зазнають фінансові компанії. Потенціал використання фінансових технологій набагато вищий за існуючих ризиків фінансових технологій, тому необхідно вдосконалювати інституційну інфраструктуру фінансових технологій, моніторити найбільш просунуті світові досягнення, адаптуватися до міжнародних ринків фінансових технологій.

До основних наслідків цифровізації фінансового сектору відносяться наступні галузі:

- щодо платежів та переказів: розвиток можливостей безготівкових розрахунків та альтернативних каналів трансакцій;
- щодо страхування: багатофункціональне страхування; розвиток кіберстрахування; розвиток р2р-страхування;
- щодо кредитування та вкладів: розвиток альтернативних способів кредитування; віртуальне спілкування з клієнтом;
- щодо управління інвестиціями: конкуренція інвест-менеджерів і платформ з досвідченими інвесторами; орієнтованість на консалтинг;
- щодо фінансового трейдингу: прискорення здійснення операцій; поява нових торгових майданчиків.

Список використаних джерел

1. ФінТех в Україні: звіт Проекту USAID “Трансформація фінансового сектору” та інноваційного парку UNIT.City. URL:http://data.unit.city/fintech/fgt34ko67mok/fintech_in_Ukraine_2018_ua.pdf.
2. Фінансова інклюзія, інновації та безготівкові операції в Україні – пріоритети Стратегії розвитку FinTech 2025. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/finansova-inklyuziya-innovatsiyi-ta-bezgotivkovyi-operatsiyi-vukrayini-prioriteti-strategiyi-rozvitku-fintech-2025>
3. Global FinTech Adoption Index 2019. URL: <https://asd-team.com/blog/global-fintech-adoption-index-2019-report-highlights/>.
4. Шевченко О. М., Рудич Л. В. Розвиток фінансових технологій в умовах цифровізації економіки України. *Ефективна економіка*. 2020. № 7. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8053>. DOI: 10.32702/2307-2105-2020.7.61
5. The Basel Committee on Banking Supervision, consultative document: Sound Practices: Implications of fintech developments for banks and bank supervisors / Bank for International Settlements. 2017. URL: <https://www.bis.org/bcbs/publ/d415.pdf>.

РОЗДІЛ 2. АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ТА СТРАТЕГІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

2.1. Аналіз фінансової стійкості, оборотності активів, ліквідності та платоспроможності ПАТ «МОТОР СІЧ»

Бабенко – Левада В.Г.,

канд. екон.наук, доц.,

Національний університет «Запорізька політехніка»

ORCID: 0000-0002-4249-5369

Нефьодов Є. О.

магістрант ФЕУ-111м

Автори Власова Н.О. та Круглова О.А. зазначають, що «довгострокова фінансова стійкість характеризується співвідношенням власних і позикових коштів. Саме цей показник дає лише загальну оцінку фінансової стійкості, тому розроблено систему показників[1].

Аналіз фінансової стійкості (платоспроможності) підприємства здійснюється на основі балансу підприємства. Аналіз характеризує структуру джерел фінансування ресурсів підприємства, сутність фінансової стійкості та незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування його діяльності [1].

Фінансова стійкість – здатність підприємства за рахунок наявних фінансових ресурсів забезпечувати свою поточну операційну та інвестиційну діяльність, виконання своїх зобов'язань та створення умов для розширеного відтворення. Аналіз фінансової стійкості підприємства проводиться за такими показниками:

1) «Власні обігові кошти – оборотні активи, які фінансуються за рахунок власного капіталу і довгострокових зобов'язань» [1]. Наявність власних обігових коштів означає не лише здатність платити поточні борги, а й можливість розширити виробництво. Цей показник розраховується за формулою:

$$P_K = BK + \text{Довгостр.Зобов.} - \text{необоротні активи} \quad (1)$$

$$\Phi.1, \text{p.1495} + \text{p.1595} - \text{p.1095}$$

$$P_K 2018 = (20001765 + 3429354 - 7875457) = 15555662 \text{ грн}$$

$$P_K 2019 = (19313584 + 2978689 - 8029483) = 14262790 \text{ грн}$$

$$P_K 2020 = (19967566 + 3423927 - 7729174) = 15662319 \text{ грн} [2]$$

Таким чином, підприємство може одночасно платити поточні борги та розширювати виробництво

2) Коефіцієнт покриття оборотних активів власним капіталом - це показник здатності конвертувати активи в ліквідні кошти. Він

розраховується наступним чином:

$$K_{звк} = \frac{\text{Власні обігові кошти}}{\text{Оборотні активи}} = \frac{P_k}{\text{Ф.№1 р.1195}} \quad (2)$$

$$K_{звк} 2018 = (15555662) / 19776624 = 0,79$$

$$K_{звк} 2019 = (14262790) / 18834116 = 0,76$$

$$K_{звк} 2020 = (15662319) / 20147375 = 0,78 [2]$$

3) Маневреність робочого капіталу показує частку запасів у власному оборотному капіталі, яка обмежує свободу маневру власними коштами. Розрахунок здійснюється за формулою:

$$M_{рк} = \frac{\text{Запаси}}{\text{Робочий капітал}} = \frac{\text{Ф.1.р.1100}}{P_k} \quad (3)$$

Розрахуємо маневреність робочого капіталу:

$$M_{рк} 2018 = 13381046 / 15555662 = 0,86$$

$$M_{рк} 2019 = 13954574 / 14262790 = 0,98$$

$$M_{рк} 2020 = 13744560 / 15662319 = 0,88 [2]$$

Отримані показники призводять до прискорення оборотності обігових коштів, що збільшує платоспроможність ПП.

4) Маневреність власних обігових коштів – це частка повністю ліквідних активів у власному оборотному капіталі, яка забезпечує фінансову свободу маневру. Розраховується за формулою:

$$M_{вок} = \frac{\text{Кошти}}{\text{Власні обігові кошти}} = \frac{\text{Ф.1.р.1165}}{P_k} \quad (4)$$

Виконуємо розрахунок:

$$M_{вок} 2018 = 1446568 / 15555662 = 0,09$$

$$M_{вок} 2019 = 747190 / 14262790 = 0,05$$

$$M_{вок} 2020 = 1623002 / 15662319 = 0,1 [2]$$

Тобто, маневреність власних обігових коштів забезпечує свободу фінансового маневру.

5) «Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів показує, якою мірою запаси, що мають найнижчу ліквідність у складі поточних активів, забезпечені стабільними довгостроковими джерелами» [1]:

$$K_{заб.вок} = \frac{\text{Власні обігові кошти}}{\text{Запаси}} = \frac{P_k}{\text{Ф.1.р.1100}} \quad (5)$$

Розрахуємо показник:

$$K_{\text{заб.в.о.к}} 2018 = 15555662 / 13381046 = 1,16$$

$$K_{\text{заб.в.о.к}} 2019 = 14262790 / 13954574 = 1,02$$

$$K_{\text{заб.в.о.к}} 2020 = 15662319 / 13744560 = 1,14 [2]$$

Тобто запаси, що мають найменшу ліквідність – збережені довгостроковими стабільними джерелами.

б) Коефіцієнт запасів показує, скільки на одиницю коштів, що вкладені в запаси, припадає у сукупності власних коштів, довго- та короткострокових зобов'язань. Проводимо розрахунок:

$$K_{\text{покр.зап.}} = \frac{\text{Нормальні джерела покриття запасів}}{\text{Запаси}} = \frac{\Phi.1, (\text{р.}1495 - 1095 + 1595 + 1600 + 1610)}{\Phi.1, \text{р.}1100} \quad (6)$$

Отримано наступні результати:

$$K_{\text{покр.зап}} 2018 = (20001765 - 7875467 + 3429354 + 560539 + 84226) / 13381046 = 1,21$$

$$K_{\text{покр.зап}} 2019 = (19313584 - 8029483 + 2978689 + 641896 + 278540) / 13954574 = 1,09$$

$$K_{\text{покр.зап}} 2020 = (19967566 - 7729174 + 3423927 + 423638 + 153724) / 13744560 = 1,18 [2]$$

7) «Коефіцієнт автономії – це можливість підприємства виконати зовнішні зобов'язання за рахунок власних активів, який знайдемо за формулою» [1]:

$$K_{\text{авт.}} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Активи}} = \frac{\Phi.1, \text{р.}1495}{\Phi.1, \text{р.}1900} \quad (7)$$

$$K_{\text{авт.}} 2018 = \frac{20001765}{27652379} = 0,72$$

$$K_{\text{авт.}} 2019 = \frac{19313584}{26868222} = 0,72$$

$$K_{\text{авт.}} 2020 = \frac{19967566}{27876768} = 0,72 [2]$$

Як бачимо, коефіцієнти автономії за звітний період перевищили норму 0,5, що, в свою чергу, свідчить про збільшення фінансової незалежності підприємства, а також зменшення ризику фінансових ускладнень у подальшому.

8) «Коефіцієнт фінансової незалежності – показує ступінь залежності ПП від зовнішніх зобов'язань, розраховується за

формулою» [1]:

$$K_{\text{фін.зал.}} = 1 - K_{\text{авт.}} \quad (8)$$

Отримуємо такі коефіцієнти:

$$K_{\text{фін.зал.}} 2018 = 1 - 0,72 = 0,28$$

$$K_{\text{фін.зал.}} 2019 = 1 - 0,72 = 0,28$$

$$K_{\text{фін.зал.}} 2020 = 1 - 0,72 = 0,28 \quad [2]$$

Так, у 2018, 2019 та 2020 роках підприємство залежало від зовнішніх зобов'язань на 28% відповідно. Тобто ступінь залежності не змінився, що свідчить про зростання фінансової незалежності підприємства.

9) «Коефіцієнт маневреності власного капіталу – частка власних обігових коштів у власному капіталі, який знаходимо використовуючи формулу» [1]:

$$K_{\text{мав.в.к.}} = \frac{\text{Власні обігові кошти}}{\text{Власний капітал}} = \frac{P_{\text{к}}}{\text{Ф. №1 р.1495}}, \quad (9)$$

Отримуємо такі коефіцієнти:

$$K_{\text{мав.в.к.}} 2018 = 15555662/20001765 = 0,78$$

$$K_{\text{мав.в.к.}} 2019 = 14262790/19313584 = 0,74$$

$$K_{\text{мав.в.к.}} 2020 = 15662319/19967566 = 0,78 \quad [2]$$

Отже, частка обігових коштів у власному капіталі досягає норми – 0,5.

10) «Коефіцієнт концентрації позикового капіталу – характеризує ступінь участі позикового капіталу у формуванні активів, який розраховуємо за формулою» [1]:

$$K_{\text{конц.}} = \frac{\text{Позиковий капітал}}{\text{Пасиви}} = \frac{\text{Ф.1, р.1595 + 1695 + 1700}}{\text{Ф.1, р.1900}} \quad (10)$$

Отримуємо наступні коефіцієнти:

$$K_{\text{конц.}} 2018 = (3429354 + 4221260 + 0) / 27652379 = 0,28$$

$$K_{\text{конц.}} 2019 = (2978689 + 4575949 + 0) / 26868222 = 0,28$$

$$K_{\text{конц.}} 2020 = (3423927 + 4485275 + 0) / 27876768 = 0,28 \quad [2]$$

У 2018, 2019 та 2020 роках 28% відповідно позикового капіталу на 1-цю сукупних джерел.

11) «Коефіцієнт фінансової стійкості – забезпеченість заборгованості власними коштами, розраховуємо наступним чином» [1]:

$$K_{\text{ф.ст.}} = \frac{\text{Власні кошти}}{\text{Позичені кошти}} = \frac{\text{Ф.1, р.1495}}{\text{Ф.1, р.1595} + \text{р.1695} + \text{р.1700}} \quad (11)$$

$$K_{\text{ф.ст.}} 2018 = 20001765 / (3429354 + 4221260 + 0) = 2,61$$

$$K_{\text{ф.ст.}} 2019 = 19313584 / (2978689 + 4575949 + 0) = 2,56$$

$$K_{\text{ф.ст.}} 2020 = 19967566 / (3423927 + 4485275 + 0) = 2,52 \quad [2]$$

Кажучи іншими словами, у 2018 році на кожну гривню власного капіталу, вкладеного в активи, припадало 2,61 грн позичених коштів, у 2019 році на кожну гривню власного капіталу, вкладеного в активи, припадало 2,56 грн позичених коштів, а у 2020 році - 2,52 грн.

12) Показник власного левериджу – характеризує залежність ПП від довгострокових зобов'язань.

$$K_{\text{фін.лев.}} = \frac{\text{Довгострокові обов'язання}}{\text{Власні кошти}} = \frac{\text{Ф.1, р.1595}}{\text{Ф.1, р.1495}} \quad (12)$$

В результаті отримуємо наступні коефіцієнти:

$$K_{\text{фін.лев.}} 2018 = 3429354 / 20001765 = 0,17$$

$$K_{\text{фін.лев.}} 2019 = 2978689 / 19313584 = 0,15$$

$$K_{\text{фін.лев.}} 2020 = 3423927 / 19967566 = 0,17 \quad [2]$$

У 2018 році коефіцієнт левериджу становить 17% (менше на 8% за норму – 25%) – це свідчить про збільшення фінансового ризику. У 2019 році коефіцієнт левериджу становить 15% (менше на 10% за норму – 25%) – це також свідчить про збільшення фінансового ризику. А у 2020 році коефіцієнт фінансового левериджу слав 17%, так само як і у 2018 році.

13) Коефіцієнт фінансової стійкості – це частка стабільних джерел фінансування у їх загальному обсязі:

$$K_{\text{фін.лев.}} = \frac{\text{ВК} + \text{Довг.зобов.}}{\text{Пасиви}} = \frac{\text{Ф.1, р.1495} + \text{р.1595}}{\text{Ф.1, р.1900}} \quad (13)$$

Виходячи з розрахунків, коефіцієнт фінансової стійкості становить:

$$K_{\text{фін.ст.}} 2018 = (20001765 + 3429354) / 27652379 = 0,85$$

$$K_{\text{фін.ст.}} 2019 = (19313584 + 2978689) / 26868222 = 0,83$$

$$K_{\text{фін.ст.}} 2020 = (19967566 + 3423927) / 27876768 = 0,84 \quad [2]$$

Розрахунок показує, що частка стабільних джерел фінансування трохи досягає норми у 85-90%. Єдиний рік, де норма була досягнута – 2018.

Всі розрахунки були зведено до таблиці (табл.1).

Таблиця 1. Показники фінансової стійкості ПАТ «Мотор Січ» за період 2018-2020 рр. [2]

Показники	Умовні позначення	Норматив	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Відхилення + або -
Власні обігові кошти	R_k	Збільшення	15555662	14262790	15662319	+1399529
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	$K_{зак}$	$>0,1; \geq 2$	0,79	0,76	0,78	+0,02
Маневреність робочого капіталу	$M_{рк}$	Зменшення	0,86	0,98	0,88	-0,1
Маневреність власних обігових коштів	$M_{нок}$	Збільшення	0,09	0,05	0,1	+0,05
Коефіцієнт забез. влас. оборот. коштами запасів	$K_{забвок}$	Збільшення	1,16	1,02	1,14	+0,12
Коефіцієнт покриття запасів	$K_{покрзап}$	Збільшення	1,21	1,09	1,18	+0,09
Коефіцієнт автономії	$K_{авт}$	$>0,5$	0,72	0,72	0,72	-
Коефіцієнт фінансової залежності	$K_{физал}$	Зменшення	0,28	0,28	0,28	-
Коефіцієнт маневреності ВОК	$K_{манвк}$	$>0,5$	0,78	0,74	0,78	+0,04
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	$K_{концпк}$	Зменшення	0,28	0,28	0,28	-
Коефіцієнт фінансування	$K_{фс}$	>1	2,61	2,56	2,52	-0,04
Показник фінансового левериджу	$K_{филев}$	$<0,25$	0,17	0,15	0,17	+0,02
Коефіцієнт фінансової стійкості	$K_{фист}$	$=0,85-0,9$	0,85	0,83	0,84	+0,01

Ці зміни вплинули на коефіцієнт покриття запасів, який збільшився, але несуттєво - на 0,12. Позитивне значення показника свідчить про те, що підприємство може забезпечити безперерійний виробничий процес без залучення позикового капіталу в короткостроковій та довгостроковій перспективі.

Коефіцієнт покриття запасів має позитивне відхилення на 0,09. Це свідчить про підвищення фінансової стійкості ПАТ "Мотор Січ".

Коефіцієнт автономії є дуже важливим показником як для власників, так і для кредиторів. Ми бачимо, що значення цього показника перевищує норму $>0,5$ і становить 72% на початок і кінець періоду. Такі значення можуть свідчити про низький рівень ризику та високу стійкість компанії в середньостроковій перспективі.

Коефіцієнт фінансової залежності є індикатором фінансової стійкості, оскільки вказує на здатність компанії здійснювати прогнозовану діяльність у довгостроковій перспективі. На початок і кінець періоду він становив 28%. Це свідчить про повне використання потужностей компанії та низьку залежність від зовнішніх зобов'язань.

Зміни, пов'язані з коефіцієнтом фінансової залежності, впливають на коефіцієнти концентрації робочого капіталу та боргу. Так, перший показник демонструє позитивну динаміку з 0,74 до 0,78. Щодо другого показника, то бачимо, що на початок і кінець періоду він знаходиться на одному рівні - 28% (при нормі 40-60%). Це свідчить про те, що рівень фінансових ризиків є досить низьким.

Що стосується коефіцієнта фінансування, то він перевищує норму >1 і становить 256% на початок і 252% на кінець. Високі значення свідчать про відсутність довгострокових фінансових ризиків.

Високі значення показника самозабезпечення вплинули на показник фінансової стійкості. У 2019 році коефіцієнт становив 83%, а у 2020 році - 84%, що на 1% відрізняється від норми 85-90%. Високі значення свідчать про те, що ризик втрати платоспроможності існує, але він дуже невеликий.

Що стосується коефіцієнта фінансового левериджу, то на кінець періоду він становив 17% (при нормі $<0,25$).

Таким чином, результати аналізу дозволяють зробити висновок, що фінансовий стан є стабільним, на що вказують значення та динаміка основних фінансових коефіцієнтів. У такій ситуації підприємство повинно продовжувати своє економічне та фінансове зростання. Слід пам'ятати, що в ринкових умовах забезпечення фінансової стійкості є одним з найважливіших питань, оскільки недостатня фінансова стійкість може призвести до неплатоспроможності та відсутності коштів для розвитку.

Комерційна діяльність підприємства вимірюється такими показниками: оборотність активів, рентабельність власного капіталу, оборотність оборотного капіталу, дебіторська та кредиторська заборгованість.

Розрахуємо ці показники:

1) «Оборотність активів – показує, скільки чистого доходу від реалізації було отримано на одиницю коштів, інвестованих в активи» [1]. Розраховується за формулою:

$$K_{\text{тр}} = \frac{\text{ЧД(В)Р}}{\text{Активи}} = \frac{\text{Ф.2, р.2000}}{\text{Ф.1, р.1300}} \quad (14)$$

Отримуємо наступні показники:

$$K_{\text{тр}} 2018 = \frac{12831788}{27652379} = 0,46$$

$$K_{\text{тр}} 2019 = \frac{10074766}{26868222} = 0,37$$

$$K_{\text{тр}} 2020 = \frac{11326735}{27876768} = 0,4 [2]$$

У 2020 спостерігається збільшення показника, що є позитивною тенденцією і свідчить, що підприємство отримало більше чистої виручки від реалізації продукції на 0,03.

2) «Коефіцієнт оборотності обігових коштів – кількість оборотів оборотного капіталу за період; скільки виручки припадає на одиницю оборотного капіталу» [1]. Розраховується за формулою:

$$K_{\text{об.кошт.}} = \frac{\text{ЧД(В)Р}}{\text{Обігові кошти}} = \frac{\text{Ф.2, р.2000}}{\text{Ф.1, р.1195}} \quad (15)$$

В результаті отримуємо такі показники:

$$K_{\text{об.кошт.}} 2018 = \frac{12831788}{19776624} = 0,65$$

$$K_{\text{об.кошт.}} 2019 = \frac{10074766}{18834116} = 0,53$$

$$K_{\text{об.кошт.}} 2020 = \frac{11326735}{20147375} = 0,56 [2]$$

З розрахунків видно, що коефіцієнти трансформації та оборотності показують не дуже високі показники виручки. На це могло вплинути: зміна цін, зменшення обсягу клієнтів.

3) «Період одного обороту обігових коштів (днів) – середній період від витрачання коштів на виробництво до отримання коштів за реалізовану продукцію» [1]. Розраховується за формулою:

$$T_{\text{об}} = \frac{360}{K_{\text{об.кошт}}} \quad (16)$$

Після розрахунку отримуємо такі показники:

$$T_{\text{об}} 2018 = \frac{360}{0,65} = 553,85 \text{ оборотів}$$

$$T_{\text{об}} 2019 = \frac{360}{0,53} = 679,25 \text{ оборотів}$$

$$T_{\text{об}} 2020 = \frac{360}{0,56} = 642,85 \text{ оборотів [2]}$$

Таким чином, період обороту збільшився, що є негативною тенденцією, оскільки збільшується час від витрачання коштів на виробництво до отримання грошей за продаж.

4) Коефіцієнт оборотності запасів – кількість обертів фонду, інвестованого в акції. Розраховується за формулою:

$$K_{\text{об.зап.}} = \frac{\text{Собівартість реалізації}}{\frac{\text{Середні записи}}{\Phi.2(\text{р.2050} + \text{р.2130} + \text{р.2150})}} = \quad (17)$$

$$\Phi.1, \text{ р.1100}$$

Отримуємо такі показники:

$$K_{\text{об.зап.}} 2018 = \frac{8043199 + 1445884 + 483004}{13381046} = 0,75 \text{ оборотів}$$

$$K_{\text{об.зап.}} 2019 = \frac{6964594 + 1319197 + 430902}{13954574} = 0,62 \text{ оборотів}$$

$$K_{\text{об.зап.}} 2020 = \frac{7149839 + 1214850 + 398679}{13744560} = 0,64 \text{ оборотів [2]}$$

5) «Період одного обороту запасів (днів) – це період, протягом якого запаси конвертуються в готівку» [1]. Розраховується за формулою:

$$T_{\text{1об.}} = \frac{360}{K_{\text{об.зап.}}} \quad (18)$$

В результаті розрахунку отримуємо такі показники:

$$T_{\text{1об.}} 2018 = \frac{360}{0,75} = 480 \text{ днів}$$

$$T_{\text{1об.}} 2019 = \frac{360}{0,62} = 580,65 \text{ днів}$$

$$T_{\text{1об.}} 2020 = \frac{360}{0,64} = 562,5 \text{ днів [2]}$$

6) «Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (оборотів) – це коли дохід перевищує середню дебіторську заборгованість» [1]. Він розраховується за формулою:

$$K_{\text{об.д.з.}} = \frac{\text{ЧД(В)Р}}{\frac{\text{Середня дебіторська заборгованість}}{\Phi.1, \text{ р.1125} + \text{р.1130} + \text{р.1135} + \text{р.1155}}} = \quad (19)$$

$$\Phi.2, \text{ р.2000}$$

Отримуємо такі показники:

$$K_{\text{об.д.з.}} 2018 = \frac{12831788}{1319210 + 993013 + 271532 + 239295} = 4,55 \text{ оборотів}$$

$$K_{\text{об.д.з.}} 2019 = \frac{10074766}{1072481 + 657463 + 170958 + 133522} = 4,95 \text{ оборотів}$$

$$K_{\text{об.д.з.}} 2020 = \frac{11326735}{1667868 + 653582 + 130801 + 170336} = 4,32 \text{ оборотів [2]}$$

7) «Період погашення дебіторської заборгованості (днів) – це середній період інкасації дебіторської заборгованості, тобто період її погашення» [1]. Розраховується за формулою:

$$T_{\text{пог.д.з.}} = \frac{360}{K_{\text{об.д.з.}}} \quad (20)$$

Отримаємо такі показники:

$$T_{\text{пог.д.з.}} 2018 = \frac{360}{4,55} = 79,12 \text{ днів}$$

$$T_{\text{пог.д.з.}} 2019 = \frac{360}{4,95} = 72,7 \text{ днів}$$

$$T_{\text{пог.д.з.}} 2020 = \frac{360}{4,32} = 83,3 \text{ днів [2]}$$

8) «Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (оборотів) – це у скільки разів виручка перевищує середню дебіторську заборгованість» [1]. Розраховується за формулою:

$$K_{\text{об.кр.з.}} = \frac{\text{ЧД(В)Р}}{\text{Поточні зобов'язання}} = \frac{\text{Ф.2, р.2000}}{\text{Ф.1, р.1695}} \quad (21)$$

Отримаємо такі показники:

$$K_{\text{об.кр.з.}} 2018 = \frac{12831788}{4221260} = 3,04 \text{ обороти}$$

$$K_{\text{об.кр.з.}} 2019 = \frac{10074766}{4575949} = 2,2 \text{ обороти}$$

$$K_{\text{об.кр.з.}} 2020 = \frac{11326735}{4485275} = 2,53 \text{ оборотів [2]}$$

9) «Період погашення кредиторської заборгованості (днів) – середній період сплати підприємством кредиторської заборгованості» [1]. Розраховується за формулою:

$$T_{\text{пог.кр.з.}} = \frac{360}{K_{\text{об.кр.з.}}} \quad (22)$$

Отримуємо такі показники:

$$T_{\text{пог.кр.з.}} 2018 = \frac{360}{3,04} = 118,4 \text{ днів}$$

$$T_{\text{пог.кр.з.}} 2019 = \frac{360}{2,2} = 163,6 \text{ днів}$$

$$T_{\text{пог.кр.з.}} 2020 = \frac{360}{2,52} = 142,86 \text{ днів [2]}$$

10) «Коефіцієнт оборотності власного капіталу (оборотність) – скільки чистого доходу від реалізації може бути

віднесено на одиницю капіталу» [1]. Розраховується за формулою:

$$K_{\text{об.в.к.}} = \frac{\text{ЧД(В)Р}}{\text{ВК}} = \frac{\text{Ф.2, р.2000}}{\text{Ф.1, р.1495}} \quad (23)$$

Отримаємо такі показники:

$$K_{\text{об.в.к.}} 2018 = \frac{12831788}{20001765} = 0,64 \text{ оборотів}$$

$$K_{\text{об.в.к.}} 2019 = \frac{10074766}{19313584} = 0,52 \text{ оборотів}$$

$$K_{\text{об.в.к.}} 2020 = \frac{11326735}{19967566} = 0,56 \text{ оборотів [2]}$$

Також знайдемо періоди операційного та фінансового циклів.

11) Період операційного циклу розрахуємо за формулою:

$$\text{ОЦ} = T_{\text{об.зап.}} + T_{\text{пог. деб.заб.}} \quad (24)$$

Отримаємо такі показники:

$$\text{ОЦ } 2018 = 553,85 + 79,12 = 632,97 \text{ днів;}$$

$$\text{ОЦ } 2019 = 679,25 + 72,7 = 751,95 \text{ днів;}$$

$$\text{ОЦ } 2020 = 642,85 + 83,3 = 726,15 \text{ днів. [2]}$$

12) Фінансовий цикл розрахуємо таким чином:

$$\text{ФЦ} = \text{ОЦ} - T_{\text{об.кр. заб.}} \quad (25)$$

Отримаємо такі показники:

$$\text{ФЦ } 2018 = 632,97 - 118,4 = 514,57 \text{ днів;}$$

$$\text{ФЦ } 2019 = 751,95 - 163,6 = 588,35 \text{ днів;}$$

$$\text{ФЦ } 2020 = 726,15 - 142,86 = 583,29 \text{ днів. [2]}$$

Отримані розрахунки зведено в таблиці (табл. 2).

Таблиця 2. Показники ділової активності ПАТ «Мотор Січ» за період 2018-2020рр. [2]

Показники	Умовні позначення	2019	2019	2020	Відхилення (+/-)
Коефіцієнт трансформації	$K_{\text{тр}}$	0,46	0,37	0,4	+0,03
Коефіцієнт оборотності обігових коштів	$K_{\text{об.кошт.}}$	0,65	0,53	0,56	+0,03
Період одного обороту обігових коштів	$T_{\text{об}}$	553,85	679,25	642,85	-36,4
Коефіцієнт оборотності запасів	$K_{\text{об. зап.}}$	0,75	0,62	0,64	+0,02
Період одного обороту запасів	$T_{\text{об.зап.}}$	480	580,65	562,5	-18,15
Коефіцієнт оборотності ДЗ	$K_{\text{об.д.з.}}$	4,55	4,95	4,32	-0,63

Продовження таблиці 2

Період погашення ДЗ (днів)	$T_{\text{пог.д.з.}}$	79,12	72,7	83,3	+10,6
Коефіцієнт обертання кредиторської заборгованості	$K_{\text{об.кр.заб}}$	3,04	2,2	2,53	+0,33
Період погашення кредиторської заборгованості (днів)	$T_{\text{пог.кр.заб}}$	118,4	163,6	142,86	-20,74
Коефіцієнт оборотності ВК	$K_{\text{об.в.к.}}$	0,64	0,52	0,56	+0,04
Операційний цикл (днів)	ОЦ	632,97	751,95	726,15	-25,8
Фінансовий цикл (днів)	ФЦ	514,57	588,35	583,29	-5,06

Що стосується коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості, то він збільшився на 0,33, але оборотність кредиторської заборгованості сповільнилася на 21 день. Слід звернути увагу на співвідношення між тривалістю періодів погашення кредиторської та дебіторської заборгованості. Перевищення першого показника над другим свідчить про неефективність політики, що проводиться у сфері управління кредиторською та дебіторською заборгованістю. Іншими словами, компанія надає позикові кошти на період, який не дорівнює різниці між тривалістю періодів погашення кредиторської та дебіторської заборгованості.

Аналізуючи тенденцію операційного циклу, можна спостерігати зменшення на 26 днів (з 752 на початок звітного періоду до 727 на кінець періоду). Значення цього показника характеризує, скільки днів потрібно підприємству для закупівлі сировини та виробництва продукції. Чим коротший операційний цикл, тим ефективніше працює підприємство і тим більша його комерційна активність. Можна зробити висновок, що ЕП не має достатньої комерційної активності.

Фінансовий цикл зазвичай визначається як період між здійсненням платежів постачальникам за матеріали (кредиторська заборгованість) та отриманням грошей від клієнтів за поставлені товари (дебіторська заборгованість). Чим довший фінансовий цикл, тим більша потреба підприємства в грошових коштах для поповнення оборотного капіталу. Оптимальною є ситуація, коли значення цього показника дорівнює нулю або має від'ємне значення. Це свідчить про те, що підприємство має достатньо грошових коштів для фінансування

своєї поточної діяльності. У нашому випадку цей показник має від'ємне значення (-5,06).

Таким чином, ПАТ "Мотор Січ" має певні проблеми із забезпеченням власними оборотними коштами, але вони далекі від критичних.

Ліквідність – це здатність підприємства погашати свої поточні борги перед зовнішніми контрагентами шляхом перетворення активів у грошові кошти. Ліквідність підприємства свідчить про наявність коштів для виконання нагальних фінансових зобов'язань протягом певного періоду.

Розрахуємо показники ліквідності для нашого підприємства:

1) Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття) розрахуємо за наступною формулою:

$$K_{\text{покр.}} = \frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}} = \frac{\text{Ф.1, р.1195}}{\text{Ф.1, р.1695}} \quad (26)$$

$$K_{\text{покр.}} 2018 = 19776624 / 4221260 = 4,69$$

$$K_{\text{покр.}} 2019 = 18834116 / 4575949 = 4,12$$

$$K_{\text{покр.}} 2020 = 20147375 / 4485275 = 4,49 [2]$$

2) Коефіцієнт швидкої ліквідності показує, скільки одиниць найбільш ліквідних активів припадає на одиницю строкового боргу. Розрахуємо за формулою:

$$K_{\text{шв.лікв.}} = \frac{\text{Оборотні активи} - \text{Запаси}}{\text{Поточні зобов'язання}} = \frac{\text{Ф.1, р.1195} - \text{Ф.1, р.1100}}{\text{Ф.1, р.1695}} \quad (27)$$

$$K_{\text{шв.лікв.}} 2018 = (19776624 - 13381046) / 4221260 = 1,52$$

$$K_{\text{шв.лікв.}} 2019 = (18834116 - 13954574) / 4575949 = 1,07$$

$$K_{\text{шв.лікв.}} 2020 = (20147375 - 13744560) / 4485275 = 1,43 [2]$$

3) Коефіцієнт абсолютної ліквідності характеризує готовність компанії негайно погасити короткострокову заборгованість. Розрахуємо за формулою:

$$K_{\text{шв.лікв.}} = \frac{\text{Грошові кошти}}{\text{Поточні зобов'язання}} = \frac{\text{Ф.1, р.1165}}{\text{Ф.1, р.1695}} \quad (28)$$

$$K_{\text{абс.лікв.}} 2018 = 1446568 / 4221260 = 0,34$$

$$K_{\text{абс.лікв.}} 2019 = 747190 / 4575949 = 0,16$$

$$K_{\text{абс.лікв.}} 2020 = 1623002 / 4485275 = 0,36 [2]$$

4) «Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості – характеризує здатність розраховатися з

кредиторами за рахунок дебіторів протягом одного року» [1]:

$$K_{\text{деб.кред.}} = \frac{ДЗ}{КЗ} = \frac{\Phi.1, \text{ сумар.1125}}{\Phi.1, \text{ р.1695}} \quad (29)$$

Отримаємо результати:

$$K_{\text{деб/кред.}} 2018 = 1319210 / 4221260 = 0,31$$

$$K_{\text{деб/кред.}} 2019 = 1072481 / 4575949 = 0,23$$

$$K_{\text{деб/кред.}} 2020 = 1667868 / 4485275 = 0,37 \quad [2]$$

Тобто, підприємство не має здатності розрахуватися з кредиторами за рахунок дебіторів. Аналіз показників ліквідності ПАТ «Мотор Січ» зведемо в окрему таблицю (табл. 3).

Таблиця 3. Аналіз показників ліквідності підприємства «Мотор Січ» [2]

Показник	Значення, що рекомендується	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Відхилення + або -
Коефіцієнт покриття	K=1-0,5	4,69	4,12	4,49	+0,37
Коефіцієнт швидкої ліквідності	K=0,7-0,8	1,52	1,07	1,43	+0,36
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	K=0,2-0,35	0,34	0,16	0,36	+0,2
Співвідношення дебіт. та кредит. заборг.	K>=1	0,31	0,23	0,37	+0,14

З даних, наведених у Таблиці 3, можна зробити наступні висновки. Коефіцієнт поточної ліквідності збільшився на 37%, з 4,12 на початок звітної періоду до 4,49 на кінець звітної періоду. Значення коефіцієнта вище нормативу свідчить про якісний стан платоспроможності, оскільки поточних активів достатньо для покриття поточних зобов'язань. Це призводить до підвищення довіри до підприємства з боку кредиторів, постачальників, інвесторів та партнерів.

Аналогічна ситуація і з коефіцієнтом швидкої ліквідності, який також перевищував норму 0,7-0,8 і становив 143% на кінець періоду. Іншими словами, компанія має достатньо ліквідних оборотних коштів, щоб вчасно сплачувати свої борги. Тому компанії варто продовжувати таку політику.

Що стосується коефіцієнта абсолютної ліквідності, то він показує показники 0,16 на початок і 0,36 на кінець періоду. Це означає, що компанія зможе вчасно погасити свої борги, якщо термін їх погашення настане найближчим часом.

Стосовно співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості, бачимо, що підприємство має низький показник на початку періоду (0,23) та низький показник у кінці періоду 0,37 (при нормі ≥ 1). Це може бути ознакою неефективної політики комерційного кредитування. Можна сказати, що компанія працює над політикою (комерційного) кредитування клієнтів, але з поганими результатами. У процесі надання таких кредитів слід враховувати історію співпраці з клієнтом, його фінансовий стан (наскільки це можливо) та ринкову ситуацію в його сегменті. Також необхідно скласти типовий договір комерційного кредиту і передбачити в ньому терміни погашення заборгованості за надані товари і послуги, штрафні санкції за порушення термінів, порядок попереднього врегулювання проблем.

Отже, баланс підприємства є ліквідним, і ПАТУ «Мотор січ» вистачає власних джерел фінансування для формування оборотних активів.

У разі тривалої та поглиблення фінансової кризи і хронічної неплатоспроможності підприємство може бути визнане банкрутом. Банкрутство - це реалізація катастрофічних ризиків підприємством у процесі його господарської діяльності внаслідок неспроможності вчасно задовольнити вимоги кредиторів та виконати зобов'язання перед бюджетом [3].

Основними причинами банкрутства є: - неплатоспроможність:

- суттєве порушення фінансової стійкості підприємства у разі перевищення зобов'язань над активами;
- значний дисбаланс між негативним і позитивним грошовими потоками;
- довгострокова неплатоспроможність фірми через низьку ліквідність її активів.

1) Модель Альтмана (Altman model) - алгоритм інтегральної оцінки угрози банкрутства підприємства, оснований на комплексном учете важнейших показателей, диагностирующих кризисное финансовое его состояние [4].

Розрахунок за 2018 рік:

$$X1 = (20001765 - 7875467) / 27652379 = 0,44$$

$$X2 = 747353 / 27652379 = 0,03$$

$$X3 = 1504957 / 27652379 = 0,05$$

$$X4 = 20001765 / (3429354 + 4221260) = 2,61$$

$$X5 = 12831788 / 27652379 = 0,46$$

$$Z = 1,2 * 0,44 + 1,4 * 0,03 + 3,3 * 0,05 + 0,6 * 2,61 + 0,99 * 0,46 = 2,7564$$

Отже, можна зробити висновок що у 2019 році ризик банкрутства від 35% до 50% і ситуація на підприємстві досить нестабільна.

Розрахунок за 2019 рік:

$$X1 = (19313584 - 8029483) / 26868222 = 0,42$$

$$X2 = 705672 / 26868222 = 0,03$$

$$X3 = 657922 / 26868222 = 0,02$$

$$X4 = 19313584 / (2978689 + 4575949) = 2,57$$

$$X5 = 10074766 / 26868222 = 0,37$$

$$Z = 1,2 * 0,42 + 1,4 * 0,03 + 3,3 * 0,02 + 0,6 * 2,57 + 0,99 * 0,37 = 2,5203$$

Отже, можна зробити висновок що у 2019 році ризик банкрутства від 35% до 50% і ситуація на підприємстві досить нестабільна.

Розрахунок за 2020 рік:

$$X1 = (19967566 - 7729174) / 27876768 = 0,44$$

$$X2 = 636717 / 27876768 = 0,02$$

$$X3 = 1759664 / 27876768 = 0,06$$

$$X4 = 19967566 / (3423927 + 4485275) = 2,52$$

$$X5 = 11326735 / 27876768 = 0,4$$

$$Z = 1,2 * 0,44 + 1,4 * 0,02 + 3,3 * 0,06 + 0,6 * 2,52 + 0,99 * 0,4 = 2,662$$

Отже, можна зробити висновок що ситуація на підприємстві у 2020 році залишається незмінною і ризик банкрутства становить від 35% до 50%.

2) Модель Спрінгейта

Розрахунок за 2018 рік:

$$X1 = (20001765 - 7875467) / 27652379 = 0,44$$

$$X2 = 1504957 / 27652379 = 0,05$$

$$X3 = 1504957 / 4221260 = 0,36$$

$$X4 = 12831788 / 27652379 = 0,46$$

$$Z = 1,03 * 0,44 + 3,07 * 0,05 + 0,36 * 0,14 + 0,4 * 0,46 = 0,8411$$

Отже, так як показник у 2019 році $< 0,862$, то ризик підприємства стати банкрутом максимальний.

Розрахунок за 2019 рік:

$$X1 = (19313584 - 8029483) / 26868222 = 0,42$$

$$X2 = 657922 / 26868222 = 0,02$$

$$X3 = 657922 / 4575949 = 0,14$$

$$X4 = 10074766 / 26868222 = 0,37$$

$$Z = 1,03 * 0,42 + 3,07 * 0,02 + 0,66 * 0,14 + 0,4 * 0,37 = 0,7344$$

Отже, так як показник у 2019 році $< 0,862$, то ризик підприємства стати банкрутом максимальний.

Розрахунок за 2020 рік:

$$X1 = (19967566 - 7729174) / 27876768 = 0,44$$

$$X2 = 1759664 / 27876768 = 0,06$$

$$X3 = 1759664 / 4485275 = 0,39$$

$$X4 = 11326735 / 27876768 = 0,4$$

$$Z = 1,03 * 0,44 + 3,07 * 0,06 + 0,66 * 0,39 + 0,4 * 0,4 = 1,0548$$

Отже, так як показник більше 0,862 то компанія не є потенційним банкрутом.

3) Модель Терещенка

Розрахунок за 2018 рік:

$$X1 = 12831788 / (3429354 + 4221260) = 1,68$$

$$X2 = 27652379 / (3429354 + 4221260) = 3,61$$

$$X3 = 747353 / 27652379 = 0,03$$

$$X4 = 747353 / 12831788 = 0,06$$

$$X5 = 13381046 / 12831788 = 1,04$$

$$X6 = 12831788 / 20001765 = 0,64$$

$$Z = 1,5 * 1,68 + 0,08 * 3,61 + 10 * 0,03 + 5 * 0,06 + 0,3 * 1,04 + 0,1 * 0,64 = 3,7848$$

Можна зробити висновок, що у 2018 році банкрутство не загрожує підприємству.

Розрахунок за 2019 рік:

$$X1 = 10074766 / (2978689 + 4575949) = 1,33$$

$$X2 = 26868222 / (2978689 + 4575949) = 3,56$$

$$X3 = 705672 / 26868222 = 0,03$$

$$X4 = 705672 / 10074766 = 0,07$$

$$X5 = 13954574 / 10074766 = 1,39$$

$$X6 = 10074766 / 19313584 = 0,52$$

$$Z = 1,5 * 1,33 + 0,08 * 3,56 + 10 * 0,03 + 5 * 0,07 + 0,3 * 1,39 + 0,1 * 0,52 = 3,3988$$

Можна зробити висновок, що у 2019 році банкрутство не загрожує підприємству.

Розрахунок за 2020 рік:

$$X1 = 11326735 / (3423927 + 4485275) = 1,43$$

$$X2 = 27876768 / (3423927 + 4485275) = 3,52$$

$$X3 = 636717 / 27876768 = 0,02$$

$$X4 = 636717 / 11326735 = 0,06$$

$$X5 = 13744560 / 11326735 = 1,21$$

$$X6 = 11326735 / 19967566 = 0,57$$

$$Z = 1,5 * 1,43 + 0,08 * 3,52 + 10 * 0,02 + 5 * 0,06 + 0,3 * 1,21 + 0,1 * 0,57 = 3,3466$$

Отже, банкрутство не загрожує підприємству.

4) Типова модель Тафлера

Розрахунок на 2018 рік:

$$X1 = 1504957/4221260 = 0,36$$

$$X2 = 19776624 / (3429354 + 4221260) = 2,58$$

$$X3 = 4221260/27652379 = 0,15$$

$$X4 = 12831788 / 27652379 = 0,46$$

$$Z = 0,53 * 0,36 + 0,13 * 2,58 + 0,18 * 0,15 + 0,16 * 0,46 = 0,6268$$

Таким чином, ймовірність банкрутства дуже висока.

Розрахунок на 2019 рік:

$$X1 = 657922/4575949 = 0,14$$

$$X2 = 18834116 / (2978689 + 4575949) = 2,49$$

$$X3 = 4575949/26868222 = 0,17$$

$$X4 = 10074766 / 26868222 = 0,37$$

$$Z = 0,53 * 0,14 + 0,13 * 2,49 + 0,18 * 0,17 + 0,16 * 0,37 = 0,4877$$

Таким чином, ймовірність банкрутства дуже висока.

Розрахунок на 2020 рік:

$$X1 = 1759664/4485275 = 0,39$$

$$X2 = 20147375 / (3423927 + 4485275) = 2,55$$

$$X3 = 4485275/27876768 = 0,16$$

$$X4 = 11326735 / 27876768 = 0,4$$

$$Z = 0,53 * 0,39 + 0,13 * 2,55 + 0,18 * 0,16 + 0,16 * 0,4 = 0,631$$

Отже, за цією моделлю ймовірність банкрутства підприємства дуже висока.

Зведемо дані всіх методів в одну таблицю (табл. 4).

Таблиця 4. Результати розрахунків показників ймовірності банкрутства ПАТ «Мотор Січ» за різними моделями

Модель розрахунку ймовірності банкрутства	Рекомендоване значення	2018	2019	2020
Альтмана Е. (5-ти факторна)	$Z > 2,99$	2,7564	2,5203	2,662
Спрінгейта Г.	$Z > 0,862$	0,8411	0,7344	1,0548
Тафлера Р.	$Z > 2,9$	0,6268	0,4877	0,631
Терещенко О.	$Z > 2$	3,7848	3,3988	3,3466

Отже, провівши аналіз за 4 моделями розрахунку ймовірності банкрутства підприємства можна зробити наступні висновки. За моделлю Альтмана підприємство у 2019 та 2020 році має ймовірності до банкрутства від 35% до 50%.

За моделлю Спрінгейта у 2019 році підприємство не мало ймовірності стати банкрутом, бо показник був вищий 0,862. Але, у 2020 році ситуація погіршилась і показник вже становив 1,0548.

Говорячи про модель Тафлера, в нашому випадку у 2019 році показник значно нижчий за норму. Дивлячись на 2020 рік, то збільшився, але ймовірність банкрутства не змінилась.

І остання модель, Терешенка, свідчить про низьку ймовірність банкрутства в обох роках.

Таким чином, можна зробити висновок що 3 із 4 моделей показують що ймовірність банкрутства ПАТ «Мотор Січ» досить велика, але якщо порівнювати з попереднім роком, де всі 4 методи показували гірші показники, можна сказати, що підприємство провело зміни у товарній політиці, які призвели до збільшення клієнтської база, що призвело до збільшення прибутку, а це в свою чергу до збільшення ймовірності банкрутства.

Дослідження показали, що на ліквідність підприємства та його платоспроможність впливає низка факторів, зокрема: розмір підприємства та обсяги і напрями його діяльності, умови розрахунків з дебіторами і кредиторами, стан запасів, обсяг і вартість запасів, стан дебіторської заборгованості, наявність виробничих і потенційних ресурсів для інвестування, інвестиції за рахунок майбутніх грошових надходжень, сезонність виробництва в сільськогосподарському підприємстві. Також введено класифікацію факторів, що впливають на ліквідність і платоспроможність сільськогосподарського підприємства. Показано, що концептуальна основа прийняття управлінських рішень на підприємстві впливає на його ліквідність і платоспроможність. Встановлення стратегічних цілей призводить до підвищення якості управління підприємством, залучення всіх ланок управління підприємством до процесу управління та підвищення платоспроможності підприємства за рахунок використання ефективних інструментів управління фінансовими потоками, які будуються через фінансові відносини з представниками підприємства. Основною метою управління ліквідністю та платоспроможністю є досягнення такого фінансового стану, який дозволяє підприємству вчасно і в повному обсязі виконувати свої зобов'язання з виплати боргів.

Відповідно до виявлених факторів впливу на ліквідність підприємства формуються основні завдання управління ліквідністю підприємства, а саме: своєчасна діагностика з метою запобігання банкрутству підприємства та вжиття необхідних превентивних заходів для недопущення фінансової кризи; ліквідація неплатоспроможності

підприємства; мінімізація негативних наслідків кризових явищ на підприємстві.

За результатами аналізу активів балансу ПАТ "Мотор Січ" було визначено, що загальна вартість активів збільшилася на 1008546 тис. грн., або на 3,75%. Відбулося незначне зменшення основних засобів на 300309 тис. грн. або 3,74%. Збільшилися незавершені капітальні інвестиції (8,8%) та зменшилися нематеріальні активи (-52,38%). Відбулося зменшення довгострокових фінансових інвестицій (-25,81%). Відбулося збільшення оборотних активів на 13313259 тис. грн., або 6,97%. Це відбулося переважно за рахунок збільшення дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги (595 387 тис. грн або 55,51%), збільшення грошових коштів та їх еквівалентів (875 812 тис. грн або 117,21%) та збільшення коштів на банківських рахунках (62 6931 тис. грн або 143,87%). Загальна сума зобов'язань, як і активів, зросла на 1008546 тис. грн або 3,75%. Відбулося збільшення додаткового капіталу на 17272 тис. грн (1,02%). Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) збільшився на 636777 тис. грн, або на 3,67%. Частка неконтрольованих акціонерів дещо зменшилася на 21,97%. Загалом власний капітал збільшився на 653982 тис. грн (3,39%). Довгострокові зобов'язання та резерви зросли на 14,95%. Це відбулося за рахунок збільшення довгострокових банківських кредитів (54647 тис. грн), збільшення довгострокових гарантій (38311 тис. грн або 40,41%) та зменшення цільового фінансування на 11,58%. Поточні зобов'язання та гарантії зменшилися на 90674 тис. грн (1,98%), що пов'язано зі зменшенням короткострокових кредитів на 34%. Також відбулося значне зростання поточної кредиторської заборгованості за розрахунками з бюджетом (47159 тис. грн. або 143,41%) та зменшення довгострокових зобов'язань (124816 тис. грн. або 44,81%). Інші показники незначно зросли, що призвело до зменшення поточних зобов'язань та забезпечень. У структурі активу балансу ПАТ "Мотор Січ" переважають оборотні активи, які становлять 69,73% у базовому періоді та 72,32% у звітному. Загалом, структура активів за звітний період не змінилася. У структурі оборотних активів переважали запаси, які становили 61,64% у базовому періоді та 58,29% у звітному періоді. Дебіторська заборгованість становила 4,74% у базовому періоді та 7,07% у звітному періоді. Частка грошових коштів та їх еквівалентів становила 3,3% у базовому періоді та 6,88% у звітному періоді. Найменша частка припадає на поточні фінансові інвестиції: 0,05% у звітному періоді та майже не змінилася у поточному періоді. У структурі необоротних активів (30,27% у базовому періоді, 27,68% у

звітному періоді) основну роль відіграють основні засоби, на які припадає 30,16% у базовому періоді та 27,54% у звітному періоді. Частка довгострокових фінансових інвестицій становила 0,11% у базовому періоді та 0,15% у звітному періоді.

У структурі пасивів балансу ПАТ "Мотор Січ" переважає власний капітал, частка якого становить 81,58% у базовому періоді та 81,48% у звітному періоді. В обох періодах власний капітал в основному складається з частки нерозподіленого прибутку (73,3% у базовому періоді; 73,42% у звітному періоді). Статутний капітал зменшився на 0,04% у звітному періоді порівняно з базовим періодом. Найменшу роль у власному капіталі відіграє частка вилученого капіталу, яка у базовому та звітному періодах становить 0,01%, частка поточних зобов'язань та забезпечень зменшилась на 0,04% у звітному періоді. В обох періодах у складі поточних зобов'язань та забезпечень значну частку займають поточні зобов'язання за виданими авансами, які становлять 9,63% у базовому періоді та 11,26% у звітному періоді. Частка довгострокових зобов'язань та забезпечень становила 1,81% у базовому періоді та 1,94% у звітному періоді, що свідчить про її збільшення. Частка пенсійних зобов'язань зменшилася на 0,01% порівняно з базовим періодом.

Розрахунок ключових показників прибутковості компанії дозволяє зробити висновок, що ПАТ "Мотор Січ" працює задовільно. Виробничий процес компанії є ефективним. Воно має дещо дисконтовані виробничі активи та володіє достатнім потенціалом для управління та розподілу власних грошових потоків, що дозволяє здійснювати поточну господарську діяльність компанії з додатковим залученням позикових коштів.

Результати аналізу фінансової стійкості дозволяють зробити висновок, що фінансовий стан є стійким, на що вказують величина та тенденція зміни основних фінансових коефіцієнтів. У такій ситуації підприємству слід продовжувати своє економічне та фінансове зростання. Слід пам'ятати, що в умовах ринкових відносин забезпечення фінансової стійкості є одним з найважливіших питань, оскільки недостатня фінансова стійкість може призвести до неплатоспроможності та відсутності коштів для розвитку.

За результатами аналізу ділової активності компанії ми дійшли висновку, що коефіцієнт трансформації зменшився на 3%, з 0,37 на початок звітної періоду до 0,4 на кінець звітної періоду, що пов'язано зі зменшенням чистого доходу протягом звітної періоду. Коефіцієнт оборотності оборотного капіталу збільшився, але тривалість одного обороту оборотного капіталу зменшилася на 36,4

дні. Ці зміни свідчать про ефективність використання оборотних активів підприємства, оскільки кошти, вкладені в рухомі активи, будуть перетворені назад у грошові кошти не за 680 днів, а лише за 643 дні. Значення коефіцієнту оборотності запасів за звітний період зросло на 0,02 (з 0,62 до 0,64 обороту), що є несуттєвим. Період обороту запасів також зменшився на 19 днів (з 581 до 563 днів). Цей показник характеризує швидкість, з якою запаси оберталися протягом звітного періоду. Низький рівень запасів знижує ризик, пов'язаний з неможливістю реалізації продукції, і свідчить про ефективне використання капіталу.

Якщо показник оборотності запасів підприємства значно вищий, це може свідчити про потенційний дефіцит придбаних товарів і матеріалів, а також вплинути на якість послуг, що пропонуються клієнтам, і, зрештою, послабити конкурентні позиції підприємства. Надійний аналіз дебіторської заборгованості можна зробити, лише визначивши "вік" усієї дебіторської заборгованості в бухгалтерській звітності підприємства, класифікувавши її за кількістю днів прострочення та порівнявши ці терміни з кредитними умовами для кожної транзакції. Однак такий аналіз вимагає доступу до внутрішньої інформації компанії, тому доводиться задовольнятися досить приблизним показником оборотності дебіторської заборгованості, який зменшився на 0,63, тобто з 4,95 на початок звітного періоду до 4,32 на кінець періоду.

Щодо оборотності дебіторської заборгованості, то вона збільшилася на 0,33, але оборотність кредиторської заборгованості сповільнилася на 21 день. Слід звернути увагу на співвідношення між тривалістю періодів погашення кредиторської та дебіторської заборгованості. Перевищення першого показника над другим свідчить про неефективність політики, що проводиться у сфері управління кредиторською та дебіторською заборгованістю. Іншими словами, компанія надає позикові кошти на період, який не дорівнює різниці між тривалістю періодів погашення кредиторської та дебіторської заборгованості. Аналізуючи тенденцію операційного циклу, можна спостерігати його зменшення на 26 днів (з 752 на початок звітного періоду до 727 на кінець періоду). Значення цього показника характеризує, скільки днів потрібно компанії для закупівлі сировини та виробництва продукції. Чим коротший операційний цикл, тим ефективніше працює підприємство і тим більша його комерційна активність. Можна зробити висновок, що ПП не має достатньої комерційної активності.

За результатами аналізу показників ліквідності ми дійшли висновку, що коефіцієнт покриття або поточної ліквідності збільшився на 37%, з 4,12 на початок звітного періоду до 4,49 на кінець звітного періоду. Значення коефіцієнта вище нормативу свідчить про якісний стан платоспроможності, оскільки поточних активів достатньо для покриття поточних зобов'язань. Це призводить до підвищення довіри до підприємства з боку кредиторів, постачальників, інвесторів та партнерів. Аналогічна ситуація з коефіцієнтом швидкої ліквідності, який також перевищував норму 0,7-0,8 і становив 143% на кінець періоду. Це означає, що компанія має достатньо ліквідних оборотних коштів, щоб вчасно сплачувати свої борги. Отже, підприємству слід продовжувати таку політику. Що стосується коефіцієнта абсолютної ліквідності, то він показує показники 0,16 на початок і 0,36 на кінець періоду. Це означає, що компанія зможе вчасно погасити свої борги, якщо термін їх погашення настане найближчим часом.

Щодо співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості, зазначимо, що компанія має низький показник на початок періоду (0,23) та низький показник на кінець періоду - 0,37 (при нормі ≥ 1). Це може свідчити про неефективну політику комерційного кредитування. Можна сказати, що компанія працює над (комерційною) політикою кредитування клієнтів, але з поганими результатами. У процесі надання таких кредитів варто враховувати історію співпраці з клієнтом, фінансовий стан клієнта (наскільки це можливо) та ринкову ситуацію в його сегменті. Також необхідно скласти типовий договір комерційного кредиту і передбачити в ньому умови погашення заборгованості за поставлені товари і послуги, штраф за порушення умов і порядок попереднього врегулювання проблем. Отже, баланс підприємства є ліквідним і ПАТ "Мотор Січ" має достатньо власних джерел фінансування для формування оборотних активів.

Проаналізувавши чотири моделі розрахунку ймовірності банкрутства компанії, можна зробити наступні висновки. Згідно з моделлю Альтмана, у 2019 та 2020 роках компанія має ймовірність банкрутства від 35% до 50%. За моделлю Спрінгейта, у 2019 році підприємство не мало ймовірності банкрутства, оскільки показник був більшим за 0,862. Однак у 2020 році ситуація погіршилася і показник становив вже 1,0548. Якщо говорити про модель Тафлера, то в нашому випадку у 2019 році показник значно нижчий за норму. Якщо ми подивимося на 2020 рік, то він збільшився, але ймовірність банкрутства не змінилася. І остання модель, модель Терещенка, показує низьку ймовірність банкрутства в обох роках. Таким чином,

можна зробити висновок, що 3 з 4 моделей показують, що ймовірність банкрутства ПАТ "Мотор Січ" досить висока, але якщо порівняти її з попереднім роком, коли всі 4 методи показали гірші результати, то можна сказати, що підприємство внесло зміни в свою товарну політику, що призвело до збільшення клієнтської бази, що призвело до збільшення прибутку, а це, в свою чергу, збільшило ймовірність банкрутства.

Список використаних джерел

1. Власова Н.О., Круглова О.А. Фінанси підприємств [Текст]: Навч. посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 271 с.
2. Консолідований баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31 грудня 2020 р. Режим доступу : <https://motorsich.com/files/1350-Fin%20Zvitnist%20Motor%20Sich%202020-10-71.pdf>
3. Давиденко Н.М. Ліквідність та платоспроможність як показники ефективності фінансового менеджменту підприємств [Текст] / Н.М.Давиденко// Актуальні проблеми економіки. – 2015. – №2(44). – С.36-41.
4. Фінанси підприємств: навч. посібник / за ред. Г. Я. Аніловської, І. Б. Висоцької. Львів: ЛьвДУВС, 2018. – 440 с. Режим доступу: <https://dspace.lvduvs.edu.ua/bitstream/1234567890/2356/1/фінанси%20підприємств.pdf>

2.2. Аналіз фінансово-економічних показників та стратегічних небезпек діяльності підприємства ПАТ «ЗАПОРІЖТРАНСФОРМАТОР»

Бабенко – Левада В.Г.,

канд. екон.наук, доц.,

Національний університет «Запорізька політехніка»

ORCID: 0000-0002-4249-5369

Яковенко О. Є.

магістрантка ФЕУ-711м

«Загальна оцінка фінансового стану починається з аналізу власності компанії та джерел її придбання. Власність представлена ресурсами, контрольованими підприємством в результаті минулих подій, використання яких призведе до отримання економічних вигод у майбутньому» [1].

«Ситуація з власністю підприємства характеризується наступними показниками:

- валюта балансу;
- середня вартість оборотних активів

- рентабельність основних засобів;
- частка основних засобів в активах;
- коефіцієнт зносу основних засобів;
- коефіцієнт оборотності основних засобів;
- коефіцієнт мобільності активів» [1].

1) «Валюта балансу характеризує загальну вартість активів підприємства (форма 1, р.1300). Валюта балансу ПрАТ "ЗТР" становить 3563315 тис. грн. на початок звітної періоду, тобто 2017 року, та 3622264 тис. грн. на кінець звітної періоду, тобто 2018 року. Таким чином, валюта балансу збільшилася на 58949 тис. грн.» [2].

«Розрахуємо коефіцієнт зміни валюти балансу. Він характеризує оцінку фінансового стану підприємства та його динаміку в розвитку виробництва. Відношення різниці між валютою балансу на кінець і початок періоду та значенням валюти балансу на початок звітної періоду можна розрахувати за формулою» [1]:

$$K_{\text{зм.В.Б.}} = \frac{\text{Валюта балансу на кін. року} - \text{валюта балансу на поч. року}}{\text{Валюта балансу на поч. року}} \quad (1)$$

або $K_{\text{зм.В.Б.}} = \frac{\Phi. \text{ №1, р.1300 (гр.4- гр.3)}}{\Phi. \text{ №1, р.1300 (гр.3)}}$

Коефіцієнт зміни валюти балансу = $(3622264-3563315) / 3563315=0,02$.

2) «Середня величина основних засобів розраховується за формулою» [1]:

$$\overline{\text{ОЗ}} = \frac{\Phi.1, \text{ р.1010 (гр3+ гр4)}}{2} \quad (2)$$

Підставимо значення з балансу і отримаємо:

$$\overline{\text{ОЗ}} = \frac{793474 + 1018460}{2} = \frac{1811934}{2} = 905967 \text{ тис.грн.}$$

З цього видно, що середня величина основних засобів становить 905967 тис.грн.

3) «Фондовіддача основних фондів показує ефективність використання основних фондів і розраховується за формулою [1]»:

$$\Phi_{\text{в}} = \frac{\text{ЧД(В)Р}}{\overline{\text{ОЗ}}} = \frac{\Phi.2, \text{ р.2000}}{\Phi.1, \text{ р.1010}} \quad (3)$$

Підставимо значення і отримаємо такі розрахунки:

$$\Phi_{\text{в поч}} = \frac{2717510}{905967} = 3,00$$

$$\Phi_{\text{в кін}} = \frac{3365102}{905967} = 3,71$$

Отже, величина доходу, отриманого від реалізації продукції, яка припадає на 1 грн становить 3,00, а на кінець періоду – 3,71. Тобто, величина доходу, вкладена у основні фонди для виробництва трансформаторів збільшилась на 3,71.

4) «Коефіцієнт співвідношення матеріальних необоротних активів до активів розраховується як відношення залишкової вартості матеріальних необоротних активів до загальної суми активів і характеризує частку коштів, інвестованих в матеріальні необоротні активи, у валюті балансу. Зменшення показника при незмінному або зростаючому обсязі продажів є позитивною зміною. Розрахуємо частку основних засобів в активах за формулою » [1]:

$$\text{Ч}_{\text{ОЗ}} = \frac{\text{Первісна вартість ОЗ}}{\text{Активи}} = \frac{\text{Ф.1, р.1011}}{\text{Ф.1, р.1300}} \quad (4)$$

Підставимо значення і отримаємо такі показники:

$$\text{Ч}_{\text{ОЗ поч}} = \frac{903387}{3563315} = 0,25$$

$$\text{Ч}_{\text{ОЗ кін}} = \frac{1027499}{3622264} = 0,28$$

Тобто, частка інвестованих коштів на кінець періоду збільшилась на 0,03.

5) «Коефіцієнт зносу основних засобів характеризує частку зношених основних засобів у їхній загальній вартості і розраховується за такою формулою» [1]:

$$\text{К}_{\text{зноз}} = \frac{\text{Знос ОЗ}}{\text{Первісна вартість ОЗ}} = \frac{\text{Ф.1, р.1012}}{\text{Ф.1, р.1011}} \quad (5)$$

Отримаємо такі показники:

$$\text{К}_{\text{зноз поч}} = \frac{109913}{903387} = 0,12$$

$$\text{К}_{\text{зноз кін}} = \frac{9039}{1027499} = 0,001$$

Отже, найбільший рівень фізичного зносу був у 2013 році і сягнув 12%.

6) «Коефіцієнт оновлення основних засобів характеризує рівень обороту (+) або вибуття (-) основних засобів. Він показує, яку частку основних засобів, наявних на кінець звітної періоду, становлять нові основні засоби. Зростання показника в динаміці, за умови виключення фактору інфляції, є позитивною тенденцією. Цей коефіцієнт розраховується за наступною формулою » [1]:

$$K_{\text{оноз}} = \frac{\text{Збільш. за зв період первісної вартості ОЗ}}{\text{Первісна вартість ОЗ на кінець року}} = \frac{\Phi.1, \text{p.1011}}{\Phi.1, \text{p.1011} (\text{p4})} \quad (6)$$

Розрахуємо показник:

$$K_{\text{оноз}} = \frac{903387}{1027499} = 0,88$$

Рівень фізичного оновлення за звітний період складає 88%. Адже, «ЗТР» використовує найсучасніше обладнання з Німеччини, Китаю.

7) «Коефіцієнт мобільності активів показує, скільки оборотних активів припадає на одиницю основних засобів: потенційну мобільність перетворення активів у ліквідні кошти. Рекомендований рівень показника - 0,5, а збільшення показника свідчить про позитивні зміни. Цей коефіцієнт розраховується за формулою » [1]:

$$K_{\text{моб}} = \frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Необоротні активи}} = \frac{\Phi.1, \text{p.1195} + \text{p.1200}}{\Phi.1, \text{p.1095}} \quad (7)$$

Отримаємо такі показники:

$$K_{\text{моб поч}} = \frac{1441946 + 0}{2121369} = 0,68$$

$$K_{\text{моб кін}} = \frac{1242882 + 0}{2379382} = 0,52$$

Отже, «ЗТР» має можливість перетворювати активи у ліквідні кошти. Отримані результати зводимо у таблицю 1.

Таблиця 1. Аналіз показників майнового стану ПАТ «ЗТР» [2, 3]

Показники	Значення, що рекомендується	Роки		Зміни (±)
		2019	2020	
1	2	3	4	5=4-3
Валюта балансу(тис.грн)	Збільшення	3563315	3622264	+58949
Коефіцієнт валюти балансу		0,02		
Середня величина ОЗ(тис.грн)	Збільшення	905967		
Фондовіддача основних фондів	Збільшення	3,00	3,71	+0,71
Частка ОЗ в активах	збільшення за умов незмінних обсягів реалізації	0,25	0,28	+0,03
Коефіцієнт зносу	Зменшення	0,12	0,001	-0,119
Коефіцієнт оновлення ОЗ	Збільшення за умов виключення інфляційного фактора	0,88		
Коефіцієнт мобільності	Збільшення, рекомендований рівень >=5	0,68	0,52	-0,16

З даних таблиці 1 можна зробити наступні висновки. Валюта балансу збільшилась на 58949 тис.грн. (з 3563315 тис.грн до 3622264 тис.грн). Збільшення валюти балансу свідчить про зростання виробничих можливостей підприємства. Також, такі зміни відбулися через зростання величини основних засобів на суму 905967 тис.грн; зростання продажу товарів на 84 тис.грн. Внаслідок продажу великої кількості трансформаторів, зросли гроші та їх еквіваленти на суму 16413 тис.грн. Спостерігається збільшення фондovіддачі основних фондів на 0,71 (з 3,00 до 3,71). Головна причина збільшення фондovіддачі – ефективне використання ОФ.

В результаті збільшення вартості основних засобів їх частка в активах зросла на 3%. Висока частка основних засобів в активах свідчить про значний рівень капіталомісткості виробництва. Всі ці зміни призвели до збільшення оборотності основних засобів на 88%. Це відбулося за рахунок закупівлі обладнання та техніки з-за кордону. Адже їх використання збільшує обсяги виробництва, що призводить до збільшення прибутку компанії. Щодо коефіцієнта зносу, то з таблиці видно, що він зменшився на 0,119 на кінець звітного періоду. Це пов'язано з тим, що ЗТР не експлуатує своєчасно використані основні засоби, на які впливає технічний стан (змінність, експлуатаційні навантаження, якість технічного обслуговування тощо). Шляхами вирішення цієї проблеми є: вдосконалення товарної політики, налагодження системи збуту по всій компанії та пошук нових клієнтів і партнерів. Зменшення зносу основних засобів призводить до зменшення коефіцієнту мобільності на 16%, тобто до зменшення потенційної здатності КП перетворювати активи в грошові кошти. Це свідчить про те, що підприємство не готове вчасно змінювати структуру своїх активів.

Таким чином, ПАТ "ЗТР" володіє великою кількістю майна (валюти на балансі). Значна частина з них придбана за кордоном. Основною проблемою ПП є те, що воно вчасно не ліквідує застаріле обладнання чи техніку, що може призвести до зменшення обсягів виробництва, зменшення кількості клієнтів та партнерів.

Довгострокова фінансова стійкість характеризується співвідношенням власного та позикового капіталу. Однак цей показник дає лише загальну оцінку фінансової стійкості, тому розроблено систему індикаторів.

«Фінансова стійкість (платоспроможність) підприємства аналізується на основі балансу підприємства. Аналіз характеризує структуру джерел фінансування ресурсів підприємства, сутність

фінансової стійкості та незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування його діяльності» [1].

Фінансова стійкість - це здатність підприємства забезпечувати поточну операційну та інвестиційну діяльність, виконувати свої зобов'язання та створювати умови для розширеного відтворення за рахунок наявних фінансових ресурсів. Аналіз фінансової стійкості підприємства здійснюється за допомогою наступних показників:

1) «Власний оборотний капітал - це оборотні активи, що фінансуються за рахунок грошових коштів підприємства та довгострокових зобов'язань. Наявність власного оборотного капіталу означає не лише здатність сплачувати поточні борги, але й можливість розширювати виробництво. Цей показник розраховується за формулою» [1]:

$$P_k = (\text{Оборотні активи} - \text{необоротні активи}) = \Phi.1, p.1195 - 1695 \text{ або} \\ P_k = (\text{ВК} + \text{довгост.зобов.} - \text{необоротні активи}) = \\ \Phi.1, p.1495 + p.1595 - p.1095 \quad (8)$$

Для розрахунку скористаємося другою формулою:

$$P_{k \text{ поч}} = (21615165 + 3429355 - 8366084) = 16678436 \text{ тис.грн}$$

$$P_{k \text{ кін}} = (21090094 + 3081040 - 8375751) = 15795383 \text{ тис.грн}$$

Таким чином, підприємство може одночасно платити поточні борги та розширювати виробництво.

2) «Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами – характеризує можливість перетворювати активи у ліквідні кошти. Розраховується за формулою» [1]:

$$K_{\text{з.в.к.}} = \frac{\text{Власні обігові кошти}}{\text{Оборотні активи}} = \frac{P_k}{\Phi. \text{ №1} p.1195}, \quad (9)$$

$$K_{\text{з.в.к. поч}} = (16678436) / 20889478 = 0,8$$

$$K_{\text{з.в.к. кін}} = (15795383) / 20499074 = 0,77$$

3) «Маневреність робочого капіталу показує частку запасів, у власних обігових коштах, обмежує свободу маневру власними коштами. Розраховується за формулою» [1]:

$$M_{\text{рк}} = \frac{\text{Запаси}}{\text{Робочий капітал}} = \frac{\Phi.1, p.1100}{P_k} \quad (10)$$

Розрахуємо маневреність робочого капіталу:

$$M_{\text{рк поч}} = 16247810 / 16678436 = 0,97$$

$$M_{\text{рк кін}} = 17875158 / 15795383 = 1,13$$

Отримані показники призводять до прискорення оборотності обігових коштів, що збільшує платоспроможність ПП.

4) «Маневреність власних обігових коштів – частка абсолютно ліквідних активів у власних обігових коштах, забезпечує свободу фінансового маневру. Розраховується за формулою» [1]:

$$M_{\text{в.о.к}} = \frac{\text{Кошти}}{\text{Власні обігові кошти}} = \frac{\text{Ф.1, р.1165}}{P_{\text{к}}} \quad (11)$$

Розрахунок:

$$M_{\text{в.о.к}} \text{ поч} = 1469427 / (16678436) = 0,09$$

$$M_{\text{в.о.к}} \text{ кін} = 240379 / 15795383 = 0,02$$

Тобто, маневреність власних обігових коштів забезпечує свободу фінансового маневру.

5) «Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів показує наскільки запаси, що мають найменшу ліквідність у складі оборотних активів, забезпечені довгостроковими стабільними джерелами» [1]:

$$K_{\text{заб.в.о.к}} = \frac{\text{Влані обігові кошти}}{\text{Запаси}} = \frac{P_{\text{к}}}{\text{Ф.1, р.1100}} \quad (12)$$

Розрахунок:

$$K_{\text{заб.в.о.к}} \text{ поч} = 16678436 / 16247810 = 1,03$$

$$K_{\text{заб.в.о.к}} \text{ кін} = 15795383 / 17875158 = 0,88$$

Тобто, запаси, що мають найменшу ліквідність – забезпечені довгостроковими стабільними джерелами.

6) «Коефіцієнт запасів показує, скільки на 1-цю коштів, що вкладені в запаси, припадає у сукупності власних коштів, довго- та короткострокових зобов'язань. Розраховується» [1]:

$$K_{\text{покр.зап.}} = \frac{\text{Нормальні джерела покриття запасів}}{\text{Запаси}} = \frac{\text{Ф.1, (1495 - 1095 + 1595 + 1600 + 1610)}}{\text{Ф.1, р.1100}} \quad (13)$$

Отримано результати:

$$K_{\text{покр.зап.}} \text{ поч} = (21615165 - 8366084 + 3429355 + 560539 + 84225) / 16247810 = 1,07$$

$$K_{\text{покр.зап.}} \text{ кін} = (21090094 - 8375751 + 3081040 + 733585 + 73258) / 17875158 = 1,87$$

7) «Коефіцієнт автономії – можливість підприємства виконати зовнішні зобов'язання за рахунок власних активів, знайдемо за формулою» [1]:

$$K_{\text{авт.}} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Пасиви}} = \frac{\text{Ф.1, р.1495}}{\text{Ф.1, р.1900}} \quad (14)$$

$$K_{\text{авт. поч}} = \frac{21615165}{29255851} = 0,74$$

$$K_{\text{авт. кін}} = \frac{21090094}{28875033} = 0,73$$

Як бачимо, коефіцієнт автономії за звітний період перевищив норматив 0,5, що свідчить про підвищення фінансової незалежності компанії та зниження ризику виникнення фінансових труднощів у майбутньому.

8) «Коефіцієнт фінансової залежності – показує ступінь залежності ПП від зовнішніх зобов'язань, розраховується за формулою» [1]:

$$K_{\text{фін.зал.}} = 1 - K_{\text{авт.}} \quad (15)$$

Отримаємо такі коефіцієнти:

$$K_{\text{фін.зал. поч}} = 1 - 0,74 = 0,26$$

$$K_{\text{фін.зал. кін}} = 1 - 0,73 = 0,27$$

Таким чином, у 2019 та 2020 роках підприємство залежало від зовнішніх зобов'язань на 26% та 25% відповідно. Тобто ступінь залежності змінився лише на 1%.

9) «Коефіцієнт маневреності власного капіталу – частка власних обігових коштів у власному капіталі, знайдемо по формулі» [1]:

$$K_{\text{мав.в.к.}} = \frac{\text{Власні обігові кошти}}{\text{Власний капітал}} = \frac{P_{\text{к}}}{\text{Ф. №1 р.1495}}, \quad (16)$$

Отримаємо такі коефіцієнти:

$$K_{\text{мав.в.к. поч}} = 16678436 / 21615165 = 0,77$$

$$K_{\text{мав.в.к. кін}} = 15795383 / 21090094 = 0,75$$

Отже, частка обігових коштів у власному капіталі перевищує норму 0,5.

10) «Коефіцієнт концентрації позикового капіталу – характеризує ступінь участі позикового капіталу у формуванні активів, розраховуємо за формулою» [1]:

$$K_{\text{конц}} = \frac{\text{Позиковий капітал}}{\text{Пасиви}} = \frac{\text{Ф.1, р.1595} + 1695 + 1700}{\text{Ф.1, р.1900}} \quad (17)$$

Отримаємо такі коефіцієнти:

$$K_{\text{конц. Поч}} = (3429355 + 4211331 + 0) / 29255851 = 0,26$$

$$K_{\text{конц. Кін}} = (3081040 + 4703899 + 0) / 28875033 = 0,27$$

В обох роках 26-27% позикового капіталу на 1-цю сукупних джерел.

11) «Коефіцієнт фінансової стійкості – забезпеченість заборгованості власними коштами, розраховано наступним чином» [1]:

$$K_{\text{ф.ст.}} = \frac{\text{Власні кошти}}{\text{Позичені кошти}} = \frac{\text{Ф. №1 р.1495}}{\text{Ф. №1 р.1595} + \text{р.1695} + \text{р.1700}} \quad (18)$$

$$K_{\text{ф.ст. поч}} = 21615165 / (3429355 + 4211331 + 0) = 2,83$$

$$K_{\text{ф.ст. кін}} = 21090094 / (3081040 + 4703899 + 0) = 2,7$$

Тобто, у 2019 році на початку періоду на кожну гривню власних коштів підприємства, вкладених в активи, 2,83 грн. припадає на позикові кошти, а у кінці періоду – 2,7 грн.

12) «Показник власного левериджу – характеризує залежність ПП від довгострокових зобов'язань» [1]:

$$K_{\text{фін.лев.}} = \frac{\text{Довгострокові зобов'язання}}{\text{Власні кошти}} = \frac{\text{Ф.1, р.1595}}{\text{Ф.1, р.1595}} \quad (19)$$

Отримані коефіцієнти:

$$K_{\text{фін.лев. поч}} = 3429355 / 21615165 = 0,16$$

$$K_{\text{фін.лев. кін}} = 3081040 / 21090094 = 0,15$$

У 2020 році на початку періоду коефіцієнт левериджу становить 16% (менше на 9% за норму – 25%) свідчить про зниження фінансового ризику. А у 2019 році у кінці періоду коефіцієнт фінансового левериджу склав 15%.

13) «Коефіцієнт фінансової стійкості – частка стабільних джерел фінансування у їх загальному обсязі» [1]:

$$K_{\text{фін.ст.}} = \frac{\text{ВК} + \text{довг.зобов.}}{\text{Пасиви}} = \frac{\text{Ф.1, р.1495} + \text{р.1595}}{\text{Ф.1, р.1900}} \quad (20)$$

Коефіцієнт фінансової стійкості становить:

$$K_{\text{фін.ст. кін}} = (21615165 + 3429355) / 29255851 = 0,86$$

$$K_{\text{фін.ст. поч}} = (21090094 + 3081040) / 28875033 = 0,84$$

Тобто, частка стабільних джерел фінансування досягає норми 85-90%. Всі розрахунки було зведено до таблиці 2.

Таблиця 2. Показники фінансової стійкості ПАТ «Запоріжтрасформатор» за період 2020 року [2, 3]

Показники	Умовні позначення	Норматив	Початок періоду	Кінець періоду	Відхилення + або -
Власні обігові кошти	P_k	Збільшення	16678436	15795383	-883053
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	$K_{звк}$	$>0,1; \geq 2$	0,8	0,77	-0,03
Маневреність робочого капіталу	$M_{рк}$	Зменшення	0,97	1,13	+0,16
Маневреність власних обігових коштів	$M_{вок}$	Збільшення	0,09	0,02	-0,07
Коефіцієнт забез. влас. оборо т. коштами запасів	$K_{забвок}$	Збільшення	1,03	0,88	-0,15
Коефіцієнт покриття запасів	$K_{покрзап}$	Збільшення	1,07	1,87	-0,8
Коефіцієнт автономії	$K_{авт}$	$>0,5$	0,74	0,73	0,01
Коефіцієнт фінансової залежності	$K_{фінзал}$	Зменшення	0,26	0,27	+0,01
Коефіцієнт маневреності ВОК	$K_{манвк}$	$>0,5$	0,77	0,75	-0,02
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	$K_{концпк.}$	Зменшення	0,26	0,27	-0,01
Коефіцієнт фінансування	$K_{фс}$	>1	2,83	2,7	-0,07
Показник фінансового левериджу	$K_{фінлев}$	$<0,25$	0,16	0,15	-0,01
Коефіцієнт фінансової стійкості	$K_{фінст}$	$=0,85-0,9$	0,86	0,84	-0,02

З даних таблиці 2 можна зробити наступні висновки. Власний оборотний капітал підприємства має позитивні показники на початок (16678436 тис. грн.) та позитивні показники на кінець (15795383 тис. грн.). Спостерігається від'ємне відхилення у розмірі

883053 тис. грн. Це означає, що підприємство має менше можливостей сплачувати поточні борги і менше можливостей розширювати виробництво. Іншими словами, у підприємства не вистачає оборотних активів для здійснення господарсько-фінансової діяльності.

Коефіцієнт покриття оборотних активів власним капіталом становить: на початок (0,8) та на кінець (0,77). Зауважимо, що у 2020 році показник зменшився на 0,03 на кінець. Це свідчить про недостатню оптимізацію структури оборотних активів, залучення додаткових коштів від власників, зміну поточної дивідендної політики та реінвестування чистого прибутку в компанію.

Про раціональний розподіл та ефективне використання власного капіталу також свідчить значення показників маневреності робочого капіталу та гнучкості робочого капіталу, яке на кінець періоду становило 1,13. Це свідчить про задовільну структуру власності та капіталу компанії. Зазначені зміни вплинули на коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами запасів, який зменшився на 0,07. Позитивне значення показника свідчить про те, що підприємство може забезпечити безперебійний виробничий процес без залучення позикового капіталу в короткостроковій та довгостроковій перспективі. Що стосується коефіцієнта покриття запасів, то він має від'ємне відхилення на 0,15. Це свідчить про те, що зниження фінансової стійкості ПАТ "Запоріжтрансформатор" не є критичним, оскільки значення показника не перевищує 1. Дуже важливим показником як для власників, так і для кредиторів є коефіцієнт автономії. Ми бачимо, що значення цього показника перевищує норму >0,5 і становить 74% та 73% на початок та кінець періоду відповідно. Такі значення можуть свідчити про низький рівень ризику та високу стійкість компанії в середньостроковій перспективі.

«Коефіцієнт фінансової залежності є індикатором фінансової стійкості, оскільки вказує на здатність компанії здійснювати прогнозовану діяльність у довгостроковій перспективі»[1]. На початок періоду він становив 26%, а на кінець періоду - 27%. Це свідчить про повне використання потужностей компанії та низький ступінь залежності від зовнішніх зобов'язань.

Зміни, пов'язані з показником фінансової залежності, впливають на коефіцієнти забезпеченості власними оборотними коштами та заборгованості. Так, перший показник має позитивну динаміку і становить 0,77 та 0,75 на початок та кінець періоду відповідно. Позитивне значення показника на початку періоду свідчить про те, що для фінансування оборотного капіталу використовуються власні кошти та довгострокові кредити. Щодо другого показника, то видно, що на початок і кінець періоду він становив 26%-27% (при нормі 40-60%). Це свідчить про те, що рівень фінансових ризиків є досить низьким. Що стосується коефіцієнта передачі, то він перевищує норму >1, складаючи 283% на початку і

270% на кінець. Високі значення свідчать про відсутність довгострокових фінансових ризиків.

Високі значення коефіцієнта діапазону вплинули на показник фінансової стійкості. У 2020 році на початок періоду він становив 86%, а у 2019 році на кінець періоду - 84%, що майже відповідає нормативу 85-90%. Високі значення свідчать про відсутність ризику втрати платоспроможності.

Що стосується коефіцієнта фінансового левериджу, то на кінець періоду він становив 15% (при нормі <0,25).

Таким чином, результати аналізу дозволяють зробити висновок, що фінансовий стан є стабільним, на що вказують величина та тенденція зміни основних фінансових коефіцієнтів. У такій ситуації підприємство повинно продовжувати своє економічне та фінансове зростання. Слід пам'ятати, що в умовах ринкових відносин забезпечення фінансової стійкості є одним з найважливіших питань, оскільки недостатня фінансова стійкість може призвести до неплатоспроможності та відсутності коштів для розвитку.

Список використаних джерел

1. Мішук Є. В. Урахування впливу стратегічних заходів розвитку підприємства на його економічну безпеку. Економіка та держава. 2020. № 4. С. 162-167. 72

2. Консолідований звіт про управління Приватного Акціонерного Товариства «Запоріжтрансформатор» за 2020 рік. Режим доступу. - <http://ztr.ua/files/ztr332-konsolidovanii-zvit-pro-ypravlinnya-prat-ztr--za-2020-rik.pdf>

3. Звіт про управління Приватного акціонерного товариства «Запоріжтрансформатор» за 2019 рік. Режим доступу. - <http://www.ztr.ua/files/ztr322-zvit-pro-ypravlinnya-prat-ztr--za-2019-rik.pdf>

2.3. Аналіз вітчизняної та зарубіжної практики, використання похідних фінансових інструментів в управлінні державним боргом

Набатова Ю.О.

канд. екон.наук, доц.,

Національний університет «Запорізька політехніка»

ORCID: 0000-0003-0866-4875

Управління державним боргом - один із напрямів політики держави у фінансовій сфері, який стосується діяльності країни як гаранта та позичальника. Згідно з іншим трактуванням, це процес випуску, розміщення, обслуговування та погашення боргових зобов'язань і надання гарантій.

Для порівняння ефективності управління боргом ми взяли за основу досвід Великобританії та Португалії.

Розглядаючи Португалію, варто зазначити, що ця країна більше використовує внутрішній борговий ринок, на відміну від України, яка майже весь свій борг формує на зовнішньому ринку.

Як і в нашій країні, потреба в запозиченнях у Португалії виникає через необхідність фінансування дефіциту бюджету та погашення боргу. Іншою спільною рисою є те, що розробка боргової політики базується на стратегічних цілях. Вона також характеризується встановленням певних лімітів.

У Португалії управління боргом регулюється моделлю управління ризиками, яка приймається кожні 3 роки.

Річна програма запозичень є типовою як для України, так і для Португалії. Її основна мета - мінімізувати довгострокові витрати та вжити заходів для зниження ризиків.

У Португалії це досягається за допомогою наступних заходів, а саме

- 1) мінімізація загального обсягу непогашеного боргу країни;
- 2) здійснення ефективного управління грошовими коштами;
- 3) встановлення відповідних лімітів та контроль ризиків.

В Україні основним органом управління державним боргом є Міністерство фінансів та підпорядковане йому Державне казначейство.

У Португалії ці функції покладено на спеціальний орган - Агентство з управління боргом. Основним завданням цього органу є управління боргом через:

- 1) мінімізація довгострокових державних витрат;
- 2) контроль за дотриманням боргових зобов'язань країни;
- 3) оптимізація грошових потоків у державному секторі.

Агентство не є незалежним органом, а підпорядковується Міністерству фінансів Португалії. Його можна порівняти з Державним казначейством України, але роль Агентства набагато більша, ніж у Казначейства, і воно здійснює ширший спектр діяльності.

До структури агентства входять

- 1) Голова правління;
- 2) Рада директорів
- 3) Консультативна рада;
- 4) Ревізійна комісія.

Правління Агентства представлене Головою та 2 виконавчими директорами. Вони призначаються Кабінетом Міністрів строком на 3 роки. Правління уповноважене, в рамках правового поля, здійснювати

всі види діяльності, покладені на Агентство з управління боргом. Більш детально структуру Агентства можна побачити на рис. 1:



Рис. 1. Організаційна структура Агентства з питань управління боргом Португалії [1]

До складу Консультативної ради входять Голова Ради директорів, представник Ради директорів Центрального банку Португалії та 4 експерти, призначені Кабінетом Міністрів. До обов'язків Консультативної ради входить підготовка звіту про річну програму фінансування та висновків щодо управління державним боргом, які подаються центральному уряду.

Аудиторський комітет представлений головою та двома постійними членами, яких призначає Міністр фінансів. Кандидатуру на посаду голови пропонує Головний фінансовий інспектор. До складу аудиторського комітету повинен входити сертифікований бухгалтер. Комітет відповідає за нагляд за діяльністю Агентства та Стабілізаційного фонду державного боргу. Він також відповідає за нагляд за правильністю процедур бухгалтерського обліку та звітності. Правління Консультативна рада Ринковий комітет Юридична служба Ревізійна комісія.

Що стосується діяльності Агентства з управління державним боргом, то його інституційні межі можна побачити на рис. 2.



Рис. 2. Інституційні межі діяльності Агентства з питань управління боргом Португалії

Схожим органом до Португальського агентства з управління боргом в Україні є Державна казначейська служба України, хоча слід зазначити, що сфера її діяльності є значно вужчою.

Державна казначейська служба підпорядковується Міністерству фінансів. Щомісяця вона отримує від Міністерства фінансів графіки платежів за державним боргом. На основі цих графіків Казначейська служба здійснює обслуговування державного боргу та готує звіт про надходження коштів для здійснення платежів.

Платежі здійснюються як у національній, так і в іноземній валюті. Вони здійснюються шляхом перерахування коштів з рахунків Казначейства на відповідні рахунки кредиторів, Національного банку України, комерційних банків та Міністерства фінансів.

Державне казначейство відповідає за самостійне визначення джерел погашення та обслуговування боргу. Воно також відповідає за використання державних позик і контроль за платежами з казначейського рахунку.

Як зазначалося вище, Державна казначейська служба підпорядкована Міністерству фінансів, а Міністерство фінансів контролює діяльність Казначейства.

У Португалії діяльність Агентства перевіряється незалежною установою - Рахунковою палатою. Щорічний аудит, що проводиться цим органом, зосереджується на:

- 1) модель управління
- 2) процедури управління боргом
- 3) облік та звітність державного боргу.

Агентство також звітує перед Парламентом у наступних випадках:

- 1) після отримання запиту від Комітету з питань бюджету та фінансів;
- 2) при підготовці звіту про погашення боргу, існуючі ризики, програму запозичень та вторинний ринок цінних паперів.

Принагідно розглянемо систему управління боргом Великобританії. Агентство з управління боргом Великобританії було створено в 1998 році і підпорядковується Казначейству. З моменту заснування його основною функцією було надання позик для фінансування державних витрат. Ця функція виконується через продаж казначейських зобов'язань та спеціальних казначейських векселів.

«Золотообрізні цінні папери» або гілте - це довгострокові боргові цінні папери уряду Великої Британії. Вони мають термін погашення від 1 до 50 років. Їх можна ідентифікувати за купоном - відсотком, який виплачується власнику цього цінного паперу - та датою погашення. Позолочені цінні папери бувають двох типів: контрактні та індексовані.

Казначейські векселі - це короткострокові боргові цінні папери (до 12 місяців) зі строком погашення від 1 до 6 місяців. Вони випускаються з дисконтом, що означає, що під час купівлі сплачується менша сума, а номінальна вартість цінного паперу повертається при погашенні. З цих двох боргових цінних паперів більш важливими є облігації.

Надання позик - не єдина функція, покладена на Агентство з управління боргом. Не менш важливими є:

- 1) управління залишками грошових коштів;
- 2) оперативне управління депозитами ;
- 3) обслуговування функцій Державного проектного кредитного комітету та Уповноважених зі скорочення державного боргу;
- 4) управління державними зобов'язаннями;
- 5) управління операціями з купівлі-продажу державних цінних паперів.

Агентство є невід'ємною частиною структури управління державним боргом Великобританії. Основною метою управління боргом є мінімізація витрат на фінансування уряду. Політика управління не повинна суперечити монетарній політиці.

Казначейство Великобританії несе загальну відповідальність за управління боргом. Воно виконує наступні функції:

- 1) розраховує обсяг необхідних боргових запозичень;
- 2) затверджує структуру боргових запозичень уряду;
- 3) призначає агентів, відповідальних за управління боргом;
- 4) здійснює нагляд за діяльністю агентів.

Для досягнення ефективного управління державним боргом Казначейство Великої Британії діє через своїх агентів:

1) Агентство з управління боргом. Окрім продажу казначейських зобов'язань, воно консулює Казначейство з питань боргової політики та здійснює діяльність з управління ринком;

2) Національний ощадно-інвестиційний банк. Його метою є розробка та надання портфеля інвестиційних продуктів на внутрішньому ринку;

3) Банк Англії. Надає консультації та управляє продажем державних облігацій в іноземній валюті. Це робиться для забезпечення міжнародних валютних резервів Англії.

У межах компетенції Казначейства розробляє Програму державних фінансів. Ця програма передбачає наступне:

1) частка коштів, яку Агентство отримує від продажу державних цінних паперів та казначейських зобов'язань;

2) кошти, що надійдуть в рахунок ощадних цінних паперів Національного ощадно-інвестиційного банку;

3) кошти, отримані Банком Англії для поповнення золотовалютних резервів.

При цьому основна частина коштів, призначених для фінансування потреб Уряду, буде отримана за рахунок доходу від продажу казначейських зобов'язань.

Річний звіт про управління державним боргом містить план фінансування агентства на наступний період. Цей план затверджується Міністром фінансів Великої Британії та визначає основні напрямки запозичень на наступний рік. Агентство повністю підвітне Канцлеру Казначейства за дотримання плану.

Перед затвердженням плану Канцлер Казначейства проводить консультації з найбільшими учасниками ринку державних облігацій, на яких розглядає пропозиції щодо майбутніх випусків державних облігацій. Відповідний протокол засідання та його результати публікуються на веб-сайті Агентства.

Відповідно до закону, агентство підвітне Казначейству. Водночас воно діє як автономний орган і не підпорядковується безпосередньо міністрам фінансів. Вони не мають права втручатися в повсякденний процес прийняття рішень Агентством.

Таким чином, було проведено порівняльну характеристику вітчизняної та зарубіжної практики управління зовнішнім державним боргом на прикладі Великої Британії та Португалії. Відзначено відмінності у структурі органів управління державним боргом та обсязі їх функцій. У зарубіжних країнах основним органом управління є агентство, яке має ширше коло повноважень і свободу дій порівняно з Державною казначейською службою в Україні.

У Великобританії та Португалії більше уваги приділяється внутрішньому ринку запозичень, тоді як наша країна активно використовує зовнішні позики. У Португалії діяльність відомства

контролюється незалежною інституцією - Рахунковою палатою, тоді як в Україні казначейство підпорядковується Міністерству фінансів. Як для України, так і для інших країн характерним є прийняття програми запозичень та встановлення певних боргових лімітів. Також поширеним є прийняття моделі управління ризиками.

Підсумовуючи проведений аналіз, можна сказати, що система управління боргом у зарубіжних країнах є більш досконалою, оскільки органи управління мають більше свободи у вирішенні стратегічних питань.

Основними недоліками діяльності керівних органів у борговій сфері в Україні є наступні:

- 1) відсутність чіткого розподілу повноважень між керівними органами;
- 2) відсутність вищого органу аудиту, на кшталт португальської Рахункової палати;
- 3) прорахунки при підготовці плану запозичень.

Скільки за боргами виплачуватиме Україна у 2023-2035 роках?

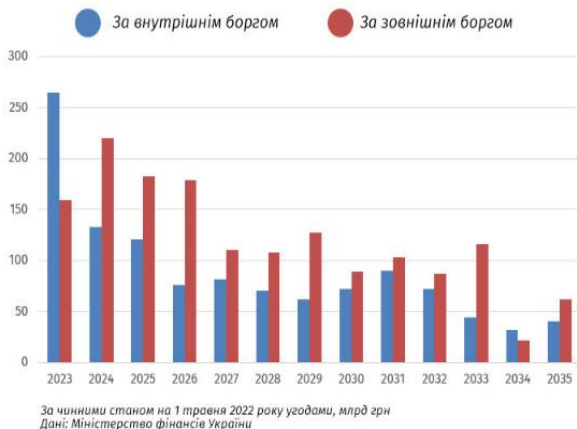


Рис. 3. Скільки за боргами виплачуватиме Україна у 2023-2035 роках

Дані Міністерства фінансів України: «за чинними кредитними угодами та раніше випущеними облігаціями Україна має виплатити 423 млрд грн у 2023 році (рисунок 3), з яких майже 160 млрд грн - це борг перед іноземцями. Особливо складним очікується 2024 рік, коли виплати за зовнішнім боргом зростуть до 220 млрд грн у гривневому еквіваленті.

Більше половини цієї суми, або 116 млрд. грн, доведеться сплатити за зовнішніми комерційними зобов'язаннями, тобто перед міжнародними фінансовими організаціями» [1].

З точки зору рішень, перший варіант - виплачувати борги належним чином, незважаючи на складну фінансову ситуацію. У цьому випадку державі доведеться спрямувати частину фінансової допомоги, отриманої від партнерів, на погашення боргу та виплату відсотків.

Другий варіант - оголосити дефолт, тобто відмовитися від виплат або їх частини.

Третій варіант - реструктуризація, тобто домовленість з кредиторами про відтермінування виплат, зменшення суми або відсоткової ставки. На відміну від дефолту, реструктуризація не руйнує довіру інвесторів до України і дозволяє країні знову позичати, навіть у короткостроковій перспективі.

Четвертий варіант - викуп зобов'язань, у тому числі українських єврооблігацій. Зараз вони коштують 35-45% від номіналу. Це дозволить заощадити понад 50% на погашенні боргу і 100% на виплаті відсотків.

Проблема в тому, що Україна не має на це грошей. До війни уряд викупив 10% єврооблігацій з терміном погашення у вересні, заощадивши 10-15 мільйонів доларів.

Незважаючи на поточну бюджетну ситуацію, Міністерство фінансів вважає, що Україна повинна продовжувати виплачувати свої борги, в тому числі зовнішні.

"Враховуючи графік погашення зовнішнього боргу, витрати на обслуговування державного боргу в найближчій перспективі є незначними порівняно з потребами фінансування бюджету. Більш важливим є те, що дефіцит може бути повністю профінансований як з офіційних, так і з комерційних джерел", - зазначили в міністерстві.

Це свідчить про те, що уряд хоче підтримувати хороші відносини з кредиторами навіть у складних умовах, щоб мати змогу залучити значні кошти на післявоєнну відбудову країни. Заява про реструктуризацію може похитнути довіру інвесторів до України. Але ця довіра вже похитнулася через війну.

Аналізуючи тези Ярослава Вінокурова: «Україна вже реструктуризувала свої зовнішні борги. Це сталося у 2015 році через російське вторгнення на Донбас та анексію Криму. Тоді уряд домовився з кредиторами про списання 20% боргу та відтермінування виплат.

Замість списаної суми уряд випустив ВВП-варанти, виплати за якими залежатимуть від економічного зростання і триватимуть до 2040 року».

Досі Україні вдавалося уникати великих виплат за варантами, але в майбутньому вони можуть перетворитися на "бомбу уповільненої дії" для системи державних фінансів. Українська економіка, ймовірно, швидко відновиться після закінчення війни, що збільшить значення цих варрантних платежів.

Необхідно враховувати стратегічні віхи, заплановані на період 2022-2024 років

Наступні принципи лежать в основі фінансових рішень на період 2022-2024 років:

1. Забезпечити фінансування страхових виплат переважно в національній валюті. А саме, чисте фінансування (покриття дефіциту бюджету) переважно з внутрішніх джерел, починаючи з середини 2024 року. Питання інфляційних змін вартості гривні по відношенню до євро на внутрішньому ринку розглядатиметься в контексті конкретного попиту з боку місцевих інвесторів на середні строки погашення, залежно від кон'юнктури ринку та динаміки, яку демонструє інвестиційне середовище, між співвідношенням строкості/витрат та вигод інвестиційних інтервенцій.

2. Створити більш рівномірний профіль погашення боргу, в тому числі шляхом використання операцій з управління зобов'язаннями (дострокове погашення або обмін державних цінних паперів).

3. зменшити ризик рефінансування та ризик ліквідності шляхом підтримання валютних резервів.

4. У процесі зовнішнього фінансування враховувати, що контрактні обсяги діяльності компанії будуть переважно в євро та доларах США, беручи до уваги співвідношення вартості/ризиків та диференційовану динаміку різниці між цими двома валютами.

5. Запровадження випуску конвертованих облігацій шляхом створення єдиного механізму випуску облігацій внутрішньої державної позики через скоординовані зусилля на рівні профільних міністерств щодо визначення специфіки проектів, що фінансуватимуться за рахунок цих облігацій.

6. Контролювати процентний ризик, обмежуючи частку боргу, за яким змінюються процентні ставки протягом року, та середній період до наступної зміни процентної ставки для всього боргового портфеля.

7. Використання інструментів фінансування, що пропонуються міжнародними фінансовими організаціями (IBRD, BDCE, EBRD , EIB та ін.), у тому числі створені на рівні Європейського Союзу для підтримки процесу відновлення та стійкості на рівні держав-членів, маючи і враховуючи вигідні умови, які вони пропонують.

У тому числі створених на рівні ЄС для підтримки процесу відновлення та підвищення стійкості на рівні держав-членів, з урахуванням сприятливих умов, які вони пропонують.

Ці принципи виражені у вигляді діапазонів та індикативних цілей для ключових індикаторів ризику, які забезпечують необхідну гнучкість в управлінні державним боргом для реагування на мінливі умови на фінансових ринках.

Якщо ВВП зросте на 5%, обсяг державного боргу становитиме 0,55% економіки. Якщо це станеться у 2021 році, додатково потрібно буде виплатити 60 мільярдів гривень.

Уряд дещо применшує ризики таких виплат. Протягом півроку до 24 лютого Міністерство фінансів поступово викупувало варанти ПБ, придбавши близько 20% від їхньої загальної кількості. В результаті витрати за ними вже на п'яту частину менші.

Думки українських економістів щодо необхідності реструктуризації зовнішньоторговельних зобов'язань розділилися.

З одного боку, кожен долар, отриманий від західних партнерів, важливий для перемоги, тому витратити його на погашення комерційних кредитів недоцільно.

Варто зазначити, що більшість коштів, які Україна отримує від партнерів, - це гранти. Набагато складніше домовлятися про отримання цих грантів, якщо партнери розуміють, що фінансують не боротьбу українців з окупантами, а прибутки фінансової корпорації, яка володіє українськими облігаціями.

Від війни програють усі: країни ЄС розривають зв'язки з Росією і погоджуються поступово відмовлятися від її нафти і газу, західні компанії страждають від санкцій. Однак найбільше страждає Україна, економіка якої вже втратила сотні мільярдів доларів, не кажучи вже про людські життя.

У цій ситуації неушкодженими можуть залишитися лише кредитори України.

З іншого боку, переговори про реструктуризацію слід починати тоді, коли боржник не в змозі погасити всі свої борги. Наразі це не так. Існує ймовірність того, що Україні не доведеться вести переговори про реструктуризацію, оскільки її міжнародні партнери допоможуть їй з боргами.

За словами міністра фінансів Сергія Марченка: «11 травня Конгрес США ухвалив законопроект щодо пошуку варіантів негайного звільнення України від двосторонніх, багатосторонніх та комерційних боргів.

Американські законодавці фактично доручають представникам США в міжнародних фінансових організаціях, включаючи МВФ і Світовий банк, використовувати вплив і авторитет

США для просування ідеї призупинення виплат за міжнародними боргами України» [6].

Конгрес доручає своїм посадовим особам сприяти забезпеченню повного погашення боргу України. Якщо законопроект буде ухвалений Сенатом, штати стануть головним посередником між Україною та її кредиторами не лише для погашення чи рефінансування старих боргів, але й для залучення нового пільгового фінансування від МВФ та інших організацій.

"Коли документ буде схвалений і підписаний, кроки США на підтримку України можуть стати поворотним моментом з точки зору можливого перегляду умов кредитування, списання боргу або надання додаткової підтримки для максимального зменшення боргового тиску на країну", - зазначають в ІСУ. З огляду на постійно зростаючий дефіцит бюджету та державний борг, необхідно забезпечити належний рівень економічної безпеки, приділяючи особливу увагу управлінню державним боргом.

Традиційні методи управління боргом, такі як анулювання, відстрочка, рефінансування, реструктуризація, консолідація, конверсія та інші, передбачають призупинення боргових виплат або їх перенесення. Ці методи також негативно впливають на кредитний рейтинг країни та підвищують відсоткові ставки.

Однак з розвитком фінансових інновацій з'являються "кращі" методи управління державним боргом, які безпосередньо не впливають на кредитний рейтинг країни, але дозволяють покривати тимчасові дефіцити грошових коштів. Одним з таких методів є сек'юритизація. Сек'юритизація передбачає випуск нових облігацій у формі боргових зобов'язань країною-боржником з метою подальшого продажу або обміну на старі борги. Після розміщення облігацій виручені кошти використовуються для викупу старого боргу. Якщо випущені цінні папери продаються з меншим дисконтом, це призводить не лише до відтермінування термінів погашення, але й до зменшення загальної вартості державного боргу.

Прикладом державної сек'юритизації є План Брейді, який був запроваджений першим міністром фінансів США А. Н. Брейді в березні 1989 року і передбачав обмін кредитів комерційних банків на боргові цінні папери як частину плану реструктуризації державного боргу, підтриманого міжнародним фінансовим співтовариством.

Основні принципи плану були досить простими: проблемні суверенні кредити обмінювалися на 30-річні облігації, номінальна вартість яких і частина купонних виплат забезпечувалися заставою у вигляді безкупонних казначейських облігацій США. Водночас, в обмін на списання боргу країни-боржники зобов'язалися реформувати свою економіку та усунути перешкоди для іноземних інвестицій. Вищезгадані облігації були забезпечені високими кредитними

рейтингами та довірою інших кредиторів. Переваги сек'юритизації державного боргу полягають у наступному:

- подовження терміну погашення державного боргу до 20-30 років;
- широкий спектр інструментів з різним рівнем ризику та гарантій;
- додаткове забезпечення стабільними казначейськими облигаціями США;
- наявність вторинного ринку державного боргу.

Окремої уваги заслуговують такі інструменти, як ВВП-варанти, інструменти відновлювальної вартості (ІВВ) та "папери бога", які інвестори отримують в обмін на частину боргу, що була списана. Особливістю цих інструментів є те, що їхня вартість не зараховується до державного боргу України, оскільки їхня номінальна вартість є умовною. Дохідність ВВП-варантів залежить від темпів зростання ВВП країни-емітента.

Проаналізуємо умови інструментів більш детально.

1. Виплати за цим інструментом залежать від зростання реального ВВП України в доларах США, а саме:

а) 0-3% зростання ВВП - Україна не здійснює жодних платежів;

б) 3-4% зростання ВВП - 15% позитивного сальдо;

в) > 4% зростання ВВП - 40% профіциту.

2. Ніяких виплат до 2021 року.

3. Мінімальний ВВП для початку виплат - \$125,4 млрд (це прогноз Міжнародного валютного фонду щодо ВВП України на 2019 рік).

4. У 2021-2025 роках виплати обмежені 1% ВВП на рік (для досягнення виплат у розмірі 1 % ВВП, необхідне зростання ВВП близько 6% на рік).

5. Термін обігу - 2040 рік.

Міністерство фінансів України зазначає: "Ці цінні папери є механізмом зацікавленості кредиторів у відновленні України та додатковим інструментом залучення іноземних інвестицій в нашу економіку. Адже якщо в майбутньому в Україні спостерігатиметься значне економічне зростання, ці цінні папери забезпечать кредиторам додаткові виплати з боку України в залежності від темпів зростання української економіки".

Уряди Аргентини та Греції мають досвід використання ПБ-гарантій. В Аргентині ПБ-гарантії надавали інвесторам право на отримання 5% від приросту ВВП протягом 30 років за умови, що реальний ВВП зростає більш ніж на 3% на рік.

Уряд Греції випустив VRI, які надавали інвесторам право на отримання виплат, якщо реальний ВВП зростає більш ніж на 2% на

рік, при цьому щорічна сума виплат обмежувалася 1% від заздалегідь визначеної суми. Вересень 2015 року. Україна досягла угоди про реструктуризацію боргу. Частина виплат було відтерміновано на наступні 4 роки, 20% боргу було списано та випущено нові облигації з єдиною відсотковою ставкою 7,75%.

В обмін на анулювання був випущений новий тип інструменту VRI з терміном погашення до 2040 року. Згідно з умовами угоди, виплати за ВВП-варантами розпочнуться, якщо ВВП України досягне 125,4 млрд доларів США. **ВВП УКРАЇНИ ПОЧНУТЬ ВИПЛАТИТИ, ЯКЩО ВІН ДОСЯГНЕ 125,4 млрд доларів США.** Якщо зростання ВВП за рік становитиме менше 3% або фактичний ВВП буде меншим за 125,4 млрд доларів США, виплати за VRI не здійснюватимуться. Якщо реальне зростання ВВП становитиме від 3% до 4%, то платіж VRI становитиме 15% від суми перевищення ВВП понад 3%, а якщо понад 4%, то до 15% платежу додається 40% від суми, що перевищує 4% зростання. Крім того, в період з 2021 по 2025 рік виплати обмежені 1% від ВВП. Після 2025 року жодних обмежень на виплати немає.

Варто зазначити, що випуск ВВП-платіжних мандатів в Україні здійснювався в ході реструктуризації державного боргу та загрози дефолту, що призвело до досить несприятливих умов.

Поки економічне зростання знаходиться в межах 3-4%, погашення ОЗДП не призведе до суттєвого збільшення вартості обслуговування державного боргу. Точніше кажучи, цей інструмент використовується як гарантія на випадок, якщо Україна не зможе виплачувати свої зобов'язання в майбутніх періодах. Якщо економіка України зростатиме, уряд компенсує кредиторам втрати, спричинені списанням боргу.

Основним питанням є потенційний розмір цих виплат і те, чи будуть вони вищими за суму амортизації [3].

Однак слід зазначити, що в довгостроковій перспективі VRI несе значні ризики, пов'язані не стільки з високими темпами зростання ВВП, скільки з відновленням економіки після кризового спаду. Тому наступні кроки в управлінні державним боргом мають бути спрямовані на погашення решти ВВП-гарантій, оскільки їх погашення не обмежене періодом після 2025 року.

За розрахунками національних експертів, що ґрунтуються на аналізі міжнародного досвіду посткризового відновлення економіки в країнах зі схожими економічними характеристиками, додаткові виплати за інструментами VRI в Україні передбачені на 2021-2040 роки:

- Враховуючи низький рівноважний темп економічного зростання (на прикладі Іспанії), а також те, що ВВП України поступово наближається до 4%, загальна сума виплат може становити від 4,6-5,9 млрд доларів США (за найкращим сценарієм) до 5,8-8,9

млрд доларів США (за реалістичним сценарієм); до 5,8-8,2 млрд доларів США (за найгіршим сценарієм). За песимістичним сценарієм загальні виплати можуть становити 5,8-8,2 млрд дол.

- за умови помірного сталого економічного зростання України (за прикладом Польщі та Аргентини) загальні додаткові виплати можуть становити: за "аргентинським сценарієм" від 4,6 млрд. доларів США (за найкращим сценарієм) до 14,6 млрд. доларів США (за найгіршим сценарієм). до 14,7 млрд. доларів США (за найгіршим сценарієм). За "польським сценарієм" загальна сума додаткових виплат може становити від 5,9 млрд дол. США (найкращий сценарій) до 14,7 млрд дол.

- За умови високих стійких темпів економічного зростання в Україні (середній темп зростання 7%), подібно до чилійського сценарію, слід очікувати значного збільшення загального обсягу платежів - з 22 млрд дол. США (оптимістичний сценарій) до 84 млрд дол. США (песимістичний сценарій).

На завершення необхідно також розглянути основні прогностичні макроекономічні показники економічного і соціального розвитку України на 2024-2026 роки[6].

Основною метою прогнозу є формування уявлення про кількісні перспективи розвитку економіки України у 2024-2026 роках для населення, бізнесу, органів державної влади та міжнародної спільноти на основі аналізу економічного розвитку у 2022 році, оцінки впливу на економіку повномасштабного та неспровокованого військового вторгнення Росії в Україну, яке розпочалося у 2022 році (як продовження агресії Росії проти України, що розпочалася у лютому 2014 року) і триває по теперішній час, та враховує реалізацію заходів, вжитих урядом для нівелювання негативних наслідків російської агресії.

Прогноз ґрунтується на позитивних ефектах від реалізації вже прийнятих рішень у сфері економічної політики. До них належать заходи, пов'язані з реалізацією низки відновлювальних проєктів, таких як відновлення зруйнованої енергетичної та соціальної інфраструктури, заходи з демілітаризації та повернення частини земель до сільськогосподарського використання, заходи з розширення логістичних потужностей, а також заходи з посилення державної підтримки бізнесу та населення (Раков О., Ільюкевич С. Інструментарій управління державним боргом. Банківський вісник. Київ. 2013. № 22.)

За таких умов 2024 рік стане фазою консолідації економічного відновлення, яке вже розпочалося цього року, після суттєвого спаду у 2022 році.

Основними драйверами відновлення у прогностичному періоді стануть безпековий фактор та незворотність курсу на вступ до ЄС, що

супроводжуватиметься, зокрема, зростанням інвестиційної активності через нагальну потребу країни у відновленні втрачених внаслідок війни виробничих потужностей та інфраструктури. Підтримці цих процесів сприятиме продовження ефективної співпраці з міжнародними партнерами та міжнародними фінансовими інституціями, у тому числі через продовження програми МВФ та реалізацію реформ, передбачених Планом дій "Україна 2024-2027", на виконання пропозиції Європейської Комісії щодо Регламенту Європейського Парламенту та Ради Європейського Союзу про заснування Фонду "Україна".

Основні прогнози, наведені в Таблиці 1 "Основні прогнозні макропоказники економічного і соціального розвитку України на 2024-2026 роки", схвалені Постановою Кабінету Міністрів України № 1315 від 15.12.2023, були враховані при доопрацюванні проекту Закону України "Про Державний бюджет України на 2024 рік" до другого читання [6].

Таблиця 1. Макропоказники економічного і соціального розвитку України на 2024-2026 роки

Показник	2024 рік	2025 рік	2026 рік
	(Прогнозні данні)		
Валовий внутрішній продукт:			
номінальний, млрд гривень	7 643	8 980,6	10 421,8
відсотків до попереднього року	104,6	106,8	106,6
Індекс споживчих цін:			
грудень до грудня попереднього року, відсотків	109,7	108,1	106,9
Рівень безробіття населення у віці 15-70 років за методологією Міжнародної організації праці, відсотків до робочої сили відповідного віку	18,7	17,7	15
Сальдо торговельного балансу, визначене за методологією платіжного балансу, млн доларів США	-40 172	-27 044	-25 433

Сьогодні стимулювання економічного зростання та підтримання його стабільних темпів є однією з головних цілей економічної політики будь-якої країни. Так само і в Україні досягнення сталого економічного зростання є ключовим елементом національної стратегії економічного розвитку та загальним напрямком економічної політики держави. Водночас слід враховувати, що економічне зростання України має бути узгоджене з параметрами

реструктуризації зовнішнього державного боргу. Важливо також підвищити ефективність управління державним боргом у найближчі періоди з метою недопущення пікових навантажень та переддефолтних станів.

Список використаних джерел

1. Про затвердження Середньострокової стратегії управління державним боргом на 2017-2019 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 1 грудня 2017 р. № 905 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/905-2017-%D0%BF>

2. Вахненко Т. П. Державний борг України: оптимізація структури та управління ризиками / Т. П. Вахненко // Світ фінансів. – №1 (14), березень 2008. – С. 10-28.

3. Стащук О.В., Боричевська І.Г. Зовнішній державний борг України: сучасні тенденції та особливості обслуговування. Ефективна економіка. 2021. №2. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2021/13.pdf.

4. Пастернак, М. М. Аналіз зовнішньої державної заборгованості в Україні: структура, динаміка, погашення/ Марія Мар'янівна Пастернак // Економічний аналіз : зб. Наук. Праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. Ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 16. – № 1. – С. 224-232.

5. Раков О. Ілюкевіч С. Інструментарій управління державним боргом. Банківський вісник. Київ. 2013. № 22.

6. Прогноз економічного і соціального розвитку України на 2024-2026 роки. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=77059300-efc0-4c61-8a67-3974e0cd27a5&title=PrognozEkonomichnogoISotsialnogoRozvitkuUkraini>

2.4. Аналіз забезпеченості фінансового потенціалу територіальних громад України

Фатюха Н. Г.

канд. екон.наук, доц.,

Національний університет «Запорізька політехніка»

ORCID: 0000-0002-1026-6713

Юр М. М.,

Магістрант групи ФЕУ-112м, Національний університет «Запорізька політехніка»

Вступ. Для ефективного функціонування та розвитку територіальної громади необхідним є послідовне освоєння,

насамперед, фінансових можливостей, що потребує дослідження економічного змісту її фінансового потенціалу.

Базовим поняттям для визначення змісту фінансового потенціалу є «потенціал». Багато науковців відзначають латинське походження цього слова (*potentia* – можливості, міць, сила, запаси, засоби, приховані потужності, що можуть бути використані) [1, с. 22].

Серед науковців, які вивчають цю проблематику, можемо виділити В. Бороноса, Є. Балацького, А. Буряченко, А. Лучка, О. Тулай С., Онишко, С. Шумську. Проте необхідність подальшого зміцнення фінансового потенціалу територіальних громад спонукає до вивчення цієї проблематики.

Викладення основного матеріалу дослідження. Переважна більшість науковців формують поняття «потенціал» через сукупність економічних ресурсів, де складовими потенціалу виступають інформаційні, фінансові, матеріальні, трудові ресурси. О. Тулай розглядає «фінансовий потенціал держави як сукупність наявних і потенційних фінансових ресурсів державних та місцевих органів влади, суб'єктів господарювання всіх форм власності та домогосподарств, що формуються, розподіляються і використовуються за участю людського потенціалу у соціальній сфері, економіці, сфері охорони навколишнього природного середовища для забезпечення сталого людського розвитку» [2, с. 92].

Тобто фінансовий потенціал необхідно розглядати як невикористані можливості для свого розвитку, а не тільки як наявні ресурси, що є у розпорядженні органів влади.

Для визначення суті поняття «фінансовий потенціал» слід враховувати єдність як сукупності фінансових ресурсів так і можливостей.

«Під фінансовим потенціалом територіальної громади доцільно вважати сукупність наявних і потенційних джерел фінансових ресурсів, які органи місцевого самоврядування можуть залучати за допомогою бюджетного, інвестиційного, кредитного та грантового механізмів для забезпечення ефективного функціонування громади. Якщо фінансовий потенціал територіальної громади низький, то це означає, що вона характеризується обмеженими можливостями щодо залучення фінансових ресурсів. За допомогою бюджетного механізму відбувається акумуляція коштів у місцевих бюджетах, які є одним із найбільших за обсягом фінансовим ресурсом, що перебувають у розпорядженні органів місцевого самоврядування» [3].

Щоб забезпечити сталий розвиток регіонів держави та адміністративно-територіальних одиниць необхідно дати оцінку

фінансового потенціалу ОТГ, що характеризує самодостатність місцевих органів влади і фінансову автономію.

Фінансовий потенціал об'єднаних територіальних громад характеризує систему соціально-економічних відносин і взаємодій щодо формування, нарощування та використання фінансових ресурсів для виконання органами місцевого самоврядування своїх обов'язків. Метою цих відносин і взаємодій є, на наш погляд, пошук і формування потреб, пріоритетів, а також максимальне їх задоволення за оптимального використання фінансових ресурсів. Отже, посилення фінансового потенціалу об'єднаних територіальних громад дає змогу підвищити якість послуг, що надаються органами місцевого самоврядування [4].

Як зазначає Ігнатенко Р. В. «високий фінансовий потенціал свідчить про перспективу залучення і використання фінансових ресурсів, а низький фінансовий потенціал вказує на обмежені засоби розвитку громади» [5, с. 38].

Опарін В.М. відзначає, «що отримання своєчасних доходів і забезпечення їхнього раціонального та ефективного використання – це сутність фінансової діяльності всіх рівнів місцевого самоврядування» [6, с. 41].

За Патицькою Х.О. «оцінка ефективності формування та використання фінансово-економічного потенціалу ОТГ проводиться на основі аналізу бюджетного потенціалу як його основної складової і досліджується на основі аналізу достатності власних фінансових ресурсів місцевих бюджетів та оцінки ефективності їх використання місцевими органами влади для забезпечення соціально-економічному розвитку ОТГ та формування її фінансово-економічного потенціалу у майбутніх періодах» [7, с. 211].

Фінансовий потенціал ОТГ в Україні проведемо з розгляду кількості цих об'єднань протягом 2015-2022 роки. У 2015 році відбувся процес об'єднання територіальних громад і створення спроможних об'єднаних громад в Україні. Їх кількість збільшилася на 299 одиниць протягом 2016-2017 рр., на 141 – протягом 2017-2018 роки та на 223 у 2018-2019 роки [7, с.210-213]. Процес формування ОТГ є динамічним, так як за результатами станом на 10 січня 2022р. в країні функціонує 1470 ТГ (в т.ч. м. Київ, без урахування тимчасово окупованої території АР Крим); у тому числі міських налічується 410, селищних - 433, сільських - 627 [8]. Можемо позитивно охарактеризувати цей процес, оскільки органи місцевого самоврядування самостійно вирішують місцеві питання, що покращує ефективність керування фінансовими ресурсами і підвищує

відповідальність за їх витрачання.

Формування власних доходів місцевого самоврядування відбувається на основі рішень місцевої влади на підвідомчій їй території. Власні доходи, які належать до власної компетенції місцевих органів влади слугують базою для виконання завдань, що на них покладаються [9, с. 119].

Аналіз фінансової децентралізації в Україні почнемо із порівняння власних доходів місцевих бюджетів у ВВП країни та Зведеному бюджеті України (рис. 1, 2).

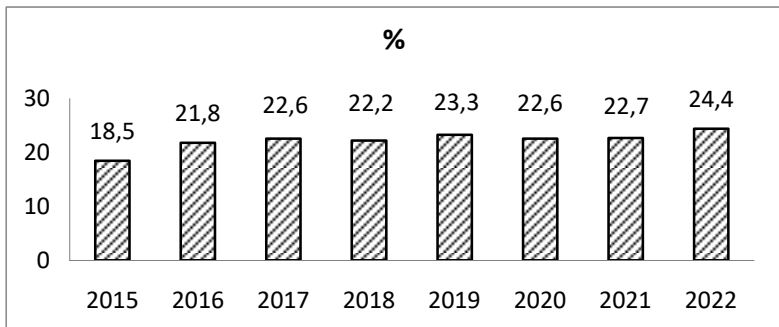


Рис. 1. Частка власних доходів місцевих бюджетів (загальний фонд без трансфертів) у ВВП, у %. Побудовано за даними [10]

Як демонструє рис. 1 протягом останніх років відбувається зростання частки власних доходів місцевих бюджетів (загальний фонд без трансфертів) у ВВП, і у 2022 році він досяг рівня 24,4% проти 18,5% у 2015 році (ріст на 5,9 п.п.).

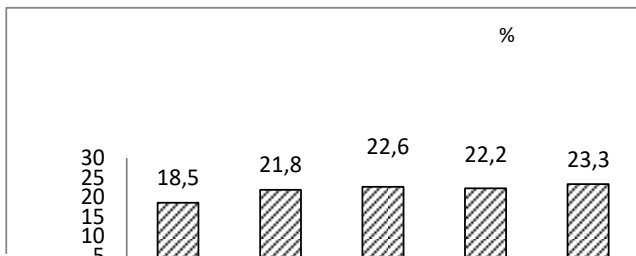


Рис. 2. Частка власних доходів місцевих бюджетів (загальний фонд без трансфертів) у зведеному бюджеті України. Побудовано за даними [10]

Як демонструє рис. 2 протягом останніх років відбувається зростання частки власних доходів місцевих бюджетів (загальний фонд без трансфертів) у зведеному бюджеті України, і у 2022 році він досяг

рівня 24,4% проти 18,5% у 2015 році (ріст на 5,9 п.п.).

Все це свідчить про розширення фінансової бази місцевої влади.

Процес фінансової децентралізації в Україні дав можливість наростити власні доходи місцевих бюджетів, наприклад у 2015 році їх обсяг складав 99,8 млрд.грн., у 2020 році – 290 млрд. грн., а у 2023 р. – 398,1 млрд.грн., як бачимо майже у чотири рази зростання, в порівнянні з 2021 роком доходи зросли на 13,1%, або на 46,2 млрд.грн. (рис. 3).

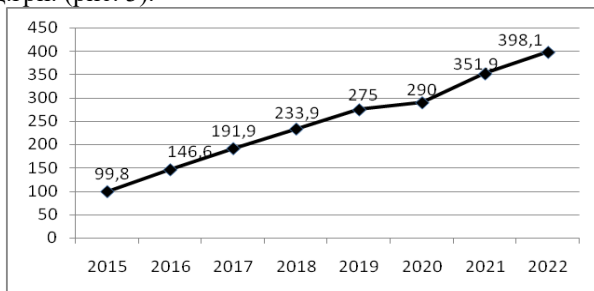


Рис. 3. Динаміка власних доходів загального фонду місцевих бюджетів за 2015-2022 рр., млрд.грн. Побудовано за [11]

Протягом трьох останніх років в цілому по Україні частка надходжень до місцевих бюджетів у загальному обсязі становила:

– у 2020 році 68,1% (власні надходження до місцевих бюджетів становлять 290114,8 млн.грн, обсяг трансфертів – 135838,7 млн.грн) [12];

– у 2021 році 57,7% (власні надходження до місцевих бюджетів становлять 351 875,9 млн.грн, обсяг трансфертів – 203 200,2 млн.грн) [13];

– у 2022 році 74,4% (власні надходження до місцевих бюджетів становлять 398,1 млн.грн, обсяг трансфертів – 137 млрд грн) [14].

З перших місяців повномасштабного вторгнення в Україну місцеве самоврядування виявилось здатним долати труднощі та загрози, які перед ними виникли. Розпочата реформа децентралізації довела життєздатність, фінансову стійкість територіальних громад та можливість їх адаптації в цей складний час.

Онищук І. в аналітичній доповіді відмітив, що «громади, де не велися бойові дії, змогли гідно прийняти внутрішньо-переміщених осіб, забезпечити їх належною інфраструктурою та наданням публічних послуг на відповідному рівні. Крім цього, надходження до місцевих бюджетів в громадах, які не постраждали від військової агресії росії, дозволили наповнювати єдиний казначейський рахунок в

умовах війни. І навіть з урахуванням значних податкових пільг громади зуміли наповнювати свої бюджети на рівні минулого року і відновити зростання.

Нижченаведений графік демонструє, наскільки великим за обсягами є вплив територіальних громад на підтримку фінансового стану наповнення ЄКР.

З іншого боку, саме на плечі громад лягає фінансування значної частини повноважень, як делегованих так і власних (які досі не розмежовані в Бюджетному кодексі). Але на них і спирається міцність місцевих бюджетів, адже за обсягом саме бюджети місцевого самоврядування складають основу стійкості місцевих фінансових ресурсів» [15]



Рис. 4. Динаміка доходів за видами бюджетів за січень – грудень 2018-2022 років [15]

Ефективність впроваджених реформ та їх результативність на місцевому рівні доводять найбільші показники абсолютних та відносних приростів протягом січня – грудня 2018-2022 років. Повноваження районного рівня були передані територіальним громадам, які успішно розпоряджаються та примножують фінансові ресурси, що отримані [15].

Аналізуючи показники приросту загального фонду протягом січня – грудня 2018-2022 років можемо відмітити зростання цього показника у бюджету місцевого самоврядування.

Слід зазначити, що військові дії негативно відобразилися на всіх бюджетах, проте «обласні бюджети не підпали під такий негативний вплив як бюджети територіальних громад, які, в свою чергу, змогли швидко пристосуватися до нинішніх умов та відновити значно більший приріст» [15].

Перерозподіл здійснюється через «обласні бюджети. Тобто обласні бюджети значною мірою виконують функції за рахунок субвенцій з державного бюджету. Рис.5 демонструє певну залежність різних рівнів місцевого самоврядування від трансфертів з державного бюджету при виконанні ними повноважень. Звичайно, найбільша питома вага в трансфертах припадає на субвенції (цільові трансферти) і це становить на рівні 83,0%, а на дотації припадає лише 17,0%. Це демонструє малу автономність при розпоряджанні цими коштами, одержаними з держбюджету та залежність місцевих бюджетів від цільових трансфертів з державного бюджету. Субвенції, за визначенням, мають цільовий характер і органи місцевої влади не можуть вільно ними розпоряджатися, що призводить до зниження самостійності місцевих бюджетів» [15].

Аналіз показників доходів місцевих бюджетів у розрізі регіонів засвідчив, що рівень їх виконання безпосередньо залежав від стану ведення бойових дій у регіонах.

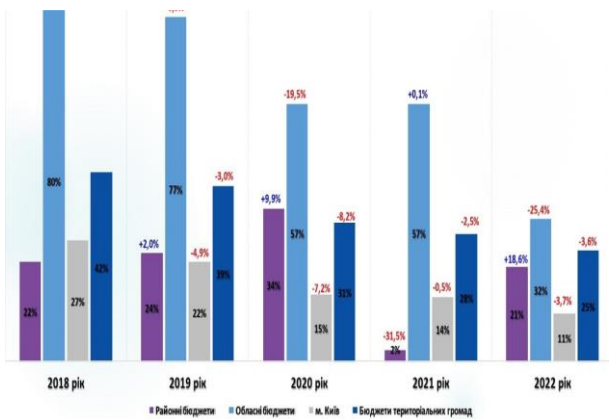


Рис. 5. Частка трансфертів з державного бюджету в доходах бюджетів, % (загальний та спеціальний фонди) [15]

Не забезпечено приросту до попереднього року та виконання планових показників доходів загального фонду по зведених бюджетах областей: Донецької (–2,2 млрд грн, або – 13,8% до 2021 року; – 2,9 млрд грн, або –17,5% до плану з урахуванням змін на 2022 рік); Запорізької (–2,6 млрд грн, або –16,3% до 2021 року; –3,7 млрд грн, або –21,8% до плану з урахуванням змін на 2022 рік); Луганської (–1,1 млрд грн, або – 25,8% до 2021 року; –2,0 млрд грн, або –37,2% до плану з урахуванням змін на 2022 рік); Харківської (–2,6 млрд грн, або –10,0% до 2021 року; –3,1 млрд грн, або –11,8% до плану з урахуванням змін на 2022 рік); Херсонської (–2,7 млрд грн, або –41,9% до 2021 року; –2,9 млрд грн, або –43,6% до плану з урахуванням змін на 2022 рік). Водночас, по окремих областях приріст доходів загального фонду становив більше 30% (Львівська область (+43,2%), Житомирська (+42,0%), Закарпатська (+41,9%), Волинська (+37,7%), Хмельницька (+34,5%), Чернівецька (+33,9%), Івано-Франківська (+31,7%). Вагомий приріст доходів по цих областях пояснюється, зокрема, тим, що у такі регіони в значній мірі перемістилися внутрішньо-переміщені особи та перемістився бізнес із територій, де ведуться (велися) бойові дії або територій, тимчасово окупованих збройними формуваннями російської федерації [16].

Побудуємо частку власних доходів ОТГ у доходах місцевих бюджетів(рис. 6). Слід відмітити позитивний моментом росту частки власних доходів ОТГ у доходах місцевих бюджетів протягом досліджуваного періоду. Таким чином збільшуються можливості та відповідальність місцевих органів влади щодо впровадження проектів з розвитку регіонів і тим самим зростає фінансовий потенціал територіальних громад.

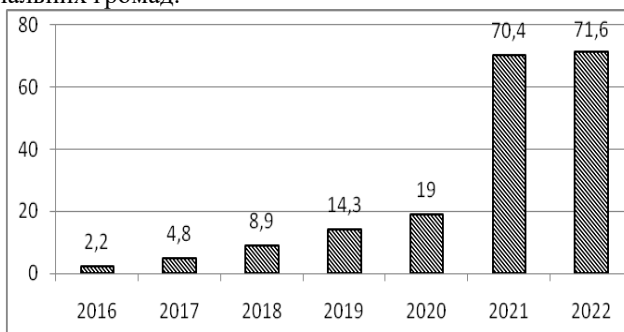


Рис. 6. Частка власних доходів ОТГ у доходах місцевих бюджетів (загальний фонд), % [17, 10, 15]

На 01.04.2023 року прями міжбюджетні відносини з державним

бюджетом мали 1438 ОТГ, 24 обласні бюджети, бюджет АРК, 1 бюджет міст республіканського/обласного значення, 119 районні бюджети, що на 632 ОТГ більше в порівнянні з 2019 роком [18].

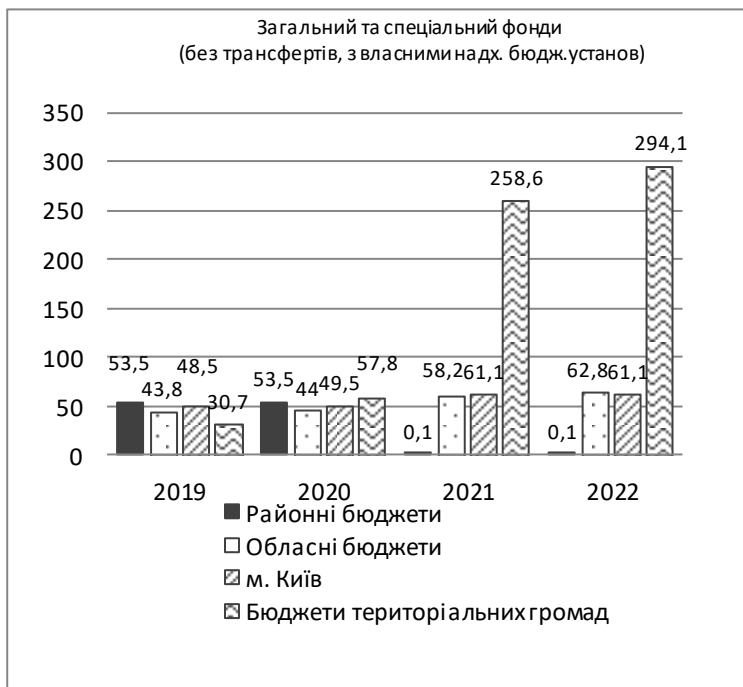


Рис. 7. Динаміка доходів за видами бюджетів за січень – грудень 2019-2022 років (млрд.грн). Побудовано за [15]

Надходження доходів 806 ОТГ у 2019 році склали 17,3% від загального обсягу надходжень до місцевого бюджету, то у 2022 році це склало 70,3%.

У структурі доходів загального фонду місцевих бюджетів за 2022 рік найбільшу питому вагу становили надходження ПДФО – 68,4%. Друге місце посідають місцеві податки і збори – 21,1%. Надходження від єдиного податку – 11,9%. Найменшу питому вагу належить акцизу – 3,3% (рис. 8).

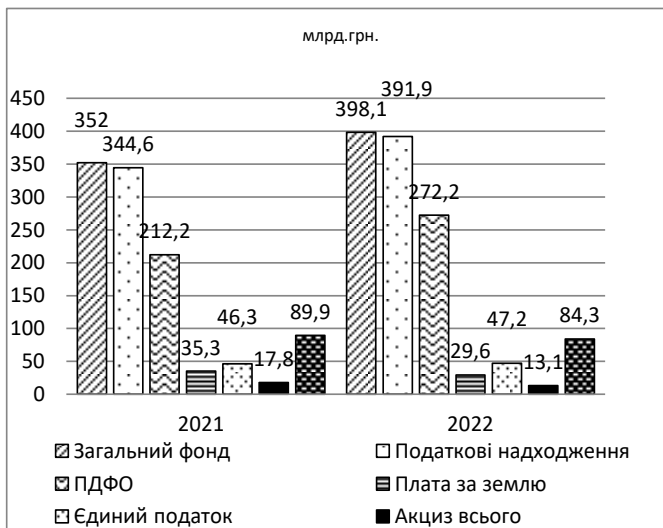


Рис. 8. Надходження загального фонду місцевих бюджетів за січень-грудень 2021-2022 рр.

Розглянемо структуру надходжень доходів загального фонду ОТГ (рис. 9).

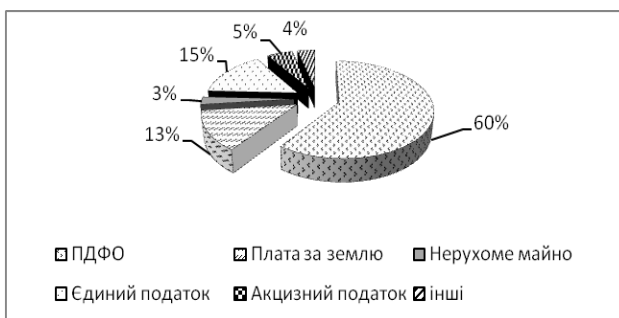


Рис. 9. Структура доходів загального фонду ОТГ за січень-серпень 2021 року. Побудовано за [19]

Як бачимо, в структурі надходжень доходів загального фонду ОТГ за січень-серпень 2021 року також найбільша питома вага припадає на ПДФО (59,9%), найменше на нерухоме майно – 2,6%.

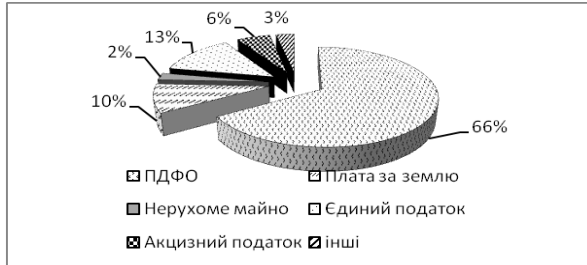


Рис. 10. Структура доходів загального фонду ОТГ за січень-серпень 2023 року.
Побудовано за [10]

За січень-серпень 2023 року відбулося зростання ПДФО до 66,3% (приріст 6,4 п.п.) у структурі доходів загального фонду ОТГ, на єдиний податок припадало – 13,2 (зниження 2,2 п.п), плати за землю – 9,4 (зниження на 3,9 п.п.), акцизний податок – 5,6 (приріст 0,3 п.п.), нерухоме майно – 2,3 (зниження на 0,3 п.п.).

Слід відмітити, що соціально-економічний стан окремої території, можливість подальшого нарощування фінансового потенціалу окремої ОТГ відображають показники виконання місцевих бюджетів. Якщо місцева влада має достатній фінансовий ресурс, це дає можливість надавати різноманітні суспільні блага мешканцям відповідної адміністративно-територіальної одиниці, відбудувати території після воєнних дії.

В науковій доповіді Сторонянська І. З. відмічає, що «законодавчі та нормативно-правові акти щодо формування ОТГ в Україні не передбачали чітко визначених критеріїв укрупнення територіальних громад в одну адміністративно-територіальну одиницю, що пов'язано з задекларованою добровільністю процесу та потребою врахування територіальних, культурно-традиційних та соціальних аспектів розвитку громад населених пунктів. Лише з метою проведення ефективного моніторингу вже створених ОТГ на центральному рівні було розроблено методика, яка передбачала порівняння громад за такими показниками: чисельністю населення (не менше 5-7 тис. осіб), питомою вагою базової дотації у місцевому бюджеті (не більше 30 % суми власних доходів), рівня витрат на утримання апарату управління (не більше 20 % ресурсів громади)» [20, с. 14].

Ігнатенко Р. В. у своїй статті «Фінансовий потенціал об'єднаних територіальних громад: шлях до збільшення» зазначає, що «критерієм, який дозволяє визначити рівень достатності бюджетного потенціалу ОТГ та показує відповідність тенденцій формування доходів місцевих бюджетів потребі формування фінансово незалежного місцевого самоврядування, є порівняння власних доходів місцевих бюджетів на одну особу з показником видатків на одну особу.

Створена ОТГ має організувати свою діяльність таким чином,

щоб максимально ефективно використовувати свій фінансовий потенціал» [5].

Розглянемо основні показники, які характеризують виконання бюджетів територіальних громад України. Для цього скористаємося інформаційно-аналітичною панеллю дашборд, яку підготувала група експертів Офісу підтримки реформ. Ця інформація відображена на 01.07.21р.

Створений дашборд надає змогу аналізувати визначені фінансові показники в цілому по Україні в розрізі регіонів країни, а також досліджувати ці показники кожному громаду в межах області. Також є змога здійснювати порівняння різних показників за визначеними громадами. Для узагальненої інформації можемо порівнювати показники досліджуваної громади із середнім рівнем по країні.

Створений дашборд має змогу відображати визначені фінансові показники, які характеризують діяльність громад України на одному екрані, а також наочно представляти таблиці з розрахованими показниками та графіками для донесення наявної інформації. Таким чином, це допомагає сприйняттю інформації як виконавчим органам влади, управлінням при ухваленні своїх рішень, так і окремим мешканцям для аналізу фінансових показників своєї громади або регіону в цілому. Це сприяє публічному доступу до розрахованих показників, які характеризують фінансовий стан територіальних громад і їх мешканцям, і управлінців та дослідників.

Для цього на першій сторінці визначені показники, за якими проводиться аналіз:

- «видатки загального фонду на 1-го мешканця (грн);
- видатки на ЖКГ на 1-го мешканця (грн) ;
- видатки на культуру на 1-го мешканця (грн) ;
- видатки на освіту на 1-го мешканця, (грн) ;
- видатки на освіту на 1-го учня (грн) ;
- видатки на утримання апарату управління на 1-го мешканця (грн);
- видатки на фізкультуру і спорт на 1-го мешканця (грн) ;
- дохідність земель громади (співвідношення плати за землю до території громади) (тис. грн) ;
- доходи загального фонду на 1-го мешканця (без трансфертів) (грн) ;
- капітальні видатки на 1-го мешканця (грн) ;
- питома вага заробітної плати у видатках загального фонду (%) ;
- питома вага капітальних видатків у загальній сумі видатків (загальний та спеціальний фонди) (%) ;
- рівень дотаційності бюджетів (питома вага базової/ реверсної дотації у доходах) (%) ;
- співвідношення видатків на утримання апарату управління із сумою доходів загального фонду (без трансфертів) (%) ;

- фіскальна віддача території громади (співвідношення надходжень загального фонду до території громади) (тис. грн/км²) ;
- частка доходів громади за рахунок трансфертів з державного бюджету (%);

З метою більш детального аналізу фінансового потенціалу територіальної громади в дашборді експерти визначили вісім окремих показників. В процесі дослідження за визначеними показниками можна здійснити порівняння окремих громад за різними регіонами країни.

Це дає змогу наочно порівняти різні громади по різних областях за вибраними критеріями» [21].

Фінансова діяльність об'єднаних територіальних громад представлена наступними показниками:

- власні доходи на 1 мешканця;
- видатки на утримання апарату управління в розрахунку на 1 мешканця;
- рівень дотаційності бюджетів;
- питома вага капітальних видатків

Показники ОТГ за областями України наведено у табл. 1.

Таблиця 1. Базові показники, які характеризують фінансові аспекти діяльності ОТГ (середнє значення). Побудовано за [21]

Області України	Доходи загального фонду на 1-го мешканця (без трансфертів), грн	Видатки на утримання апарату управління на на 1-го мешканця, грн.	Рівень дотаційності бюджетів , %	Капітальні і видатки на 1-го мешканця , грн
1	2	3	4	5
Вінницька	5067,44	1157,13	9,89	55726,7
Волинська	3949,83	1016,71	24,23	46348,7
Дніпропетровська	7284,16	1516,93	5,83	159406,9
Донецька	5135,98	1245,81	13,97	74532,5
Житомирська	5708,68	1524,33	9,97	62109,5
Закарпатська	3459,06	1119,13	30,05	53762,1
Запорізька	5748,46	1457,72	11,80	74179,7
Івано-Франківська	3650,83	1206,54	31,76	95580,5
Київська	10714,67	1763,31	-1,30	180310,4
Кіровоградська	6745,39	1654,43	2,69	40025,0
Луганська	3843,65	1083,39	20,89	31116,5
Львівська	5140,15	1097,34	15,67	116259,3
Миколаївська	5905,41	1369,14	8,89	46548,2
Одеська	6287,84	1458,30	14,04	164392,8
Полтавська	9379,05	1762,06	0,62	93883,5
Рівненська	4079,14	1139,81	22,37	55829,2
Сумська	6465,55	1599,99	5,33	48303,2
Тернопільська	3910,63	1106,83	21,14	33143,2
Харківська	6753,76	1422,86	7,24	76746,1
Херсонська	4827,95	1292,97	15,27	46783,4
Хмельницька	5060,77	1267,17	11,33	53316,5
Черкаська	6087,75	1520,28	5,25	61870,0
Чернівецька	2703,51	975,64	37,30	41828,7
Чернігівська	6366,71	1638,36	6,30	46613,0

Аналіз першого показника (доходи загального фонду на 1-го мешканця). Для розрахунку цього показника використано співвідношення обсягу надходжень доходів загального фонду без урахування трансфертів до кількості мешканців вибраної ОТГ. При розрахунку враховуються тільки доходи загального фонду, які акумулюються у бюджеті на аналізованій території. Розрахунок цього показника відображає фінансовий потенціал об'єднаної територіальної громади, власну здатність наповнювати дохідну частину бюджету.

За результатами півріччя 2021 року, 1470 об'єднаних територіальних громад бюджетів отримали 168,87 млрд гривень. В середньому дохід на одного мешканця по цих громадах складає 5717,31 грн.

Найбільші доходи загального фонду на 1-го мешканця (без трансфертів) припадали на ОТГ: Київська (10714,67 грн.), Полтавську (9379,05 грн.), Дніпропетровську (7284,16 грн.), Харківську (6753,76 грн.), Кіровоградську (6745,39), найменші – на Івано-Франківську (3650,83 грн.), Закарпатська (3459,06 грн.), Чернівецька (2703,51 грн.).

Другий показник. Видатки на утримання апарату управління у розрахунку на 1-го мешканця розраховано як співвідношення обсягу видатків на утримання апарату управління, проведених за рахунок коштів загального фонду, до кількості мешканців визначеної об'єднаної територіальної громади. Цей показник характеризує витрачені кошти на одного працівника управлінського апарату цих громад для окремого мешканця громади. Розраховується за рік.

Розрахування цього показника дозволяє порівнювати управлінські витрати на 1-го мешканця в ОТГ, які мають таку ж кількість населення, що й досліджувана громада.

Найбільший середній показник видатків на утримання апарату управління у розрахунку на 1-го мешканця становить: Київській (1763,31 грн), Полтавській (1762,06 грн.), Кіровоградській (1654,43 грн.), Сумській (1599,99 грн.), найменший – Луганській (1083,39 грн.), Волинській (1016,17 грн.), Чернівецькій (975,64 грн.).

Третій показник. Рівень дотаційності бюджетів визначає питому вагу базової/реверсної дотації у доходах загального фонду. Його розраховують як співвідношення обсягу базової чи реверсної дотації до загальної суми доходів загального фонду бюджету ОТГ з дотаціями, але без урахування субвенцій з державного бюджету.

Дотаційність бюджетів розрахована таким чином:

- ОТГ, які отримують базову дотацію – як співвідношення базової дотації до суми доходів загального фонду з урахуванням

базової дотації;

- ОТГ, які перераховують реверсну дотацію – як співвідношення реверсної дотації до суми доходів загального фонду.

Провівши розрахунки, визначимо найменш залежними від трансфертів з державного бюджету наступні громади областей: Полтавська 0,6%, Кіровоградська 2,7%, Черкаська 5,3%, найбільш залежні - Закарпатська 30,0%, Івано-Франківська 31,8%, Чернівецька 37,3%.

По Україні цей показник складає в середньому 18%.

Четвертий показник - це капітальні видатки на 1-го мешканця розраховано як співвідношення обсягу капітальних видатків бюджету до кількості мешканців визначеної ОТГ.

Провівши розрахунки, визначимо найбільший середній показник капітальних видатків у розрахунку на 1-го мешканця: Київська (180,3 тис.грн), Одеська (164,4 тис.грн), Дніпропетровська (159,4 тис.грн), Львівська (116,3 тис.грн), Івано-Франківська (95,6 тис.грн), найменший – Кіровоградська (40,0 тис.грн), Тернопільська (33,1 тис.грн), Луганська (31,1 тис.грн).

Як видно з табл.2.2 можемо відмітити значну диференціацію у ресурсному забезпеченні об'єднаних територіальних громад. Як правило територіальні громади з більшою чисельністю та площею мають більш потужний фінансовий потенціал.

Як зазначає Ігнатенко Р. В. «одним із оптимальних рішень для громад із низькою фінансовою спроможністю є нарощування свого розвиткового потенціалу, шляхом їх приєднання до інших територіальних громад. Це надасть можливість оптимізувати ефективне управління, покращити інвестиційну привабливість та підвищити рівень капіталовкладень у територію таких громадах» [5].

В Україні завершилося формування трирівневої системи адміністративного устрою. Склад регіонів:

- 27 (області, АРК, міста Київ та Севастополь);
- 140 районів. 14 районів у АР Крим після деокупації ліквідують та буде створено 10 нових районів.
- близько 1/6 районів перебувають на тимчасово окупованій території Луганської, Донецької, Херсонської, Запорізької, Дніпровської та Харківської областей.

До реформи в Україні налічувалося 490 районів. 12 червня 2020 року відповідно до закону № 562-IX уряд визначив адміністративні центри і території територіальних громад на основі раніше об'єднаних громад і попередньо затверджених перспективних планів і було затверджено 1470 громад, які повністю охоплювали

території 24 областей. До реформи було 11,5 тисяч громад [22].

Мінреінтеграції оновило перелік територіальних громад, які розташовані у районах проведення бойових дій, оточенні або перебувають у тимчасовій окупації. Станом на 17 серпня таких громад уже налічується 323 у дев'яти областях України. Це територіальні громади: Донецької (66), Харківської (56), Дніпропетровської (9), Луганської (37), Запорізької (54), Херсонської (49), Миколаївської (26), Сумської (21), Чернігівської (5) областей/

Павлович-Сенета Я.П., Лепіш Н.Я. відмічають, що « у разі стабілізації військової ситуації в Україні, з метою підвищення ефективності муніципальної реформи, слід забезпечити: розробку і прийняття перспективного плану об'єднання територіальних громад із повноцінним включенням географічної, економічної, культурної, етнічної, рекреаційної та іншої специфіки громад; поширення адекватної роз'яснювальної інформації про доцільність та переваги процесу об'єднання територіальних громад; організацію навчальних семінарів для службовців органів місцевого самоврядування та представників громадськості щодо різних аспектів реформи» [23].

Висновки. З метою зростання фінансового потенціалу громад необхідно нарощувати дохідну базу ТГ. Першим кроком є зростання бюджетного потенціалу, адже податкові надходження складають вагомому частину у надходженнях територіальних громад. Необхідно нарощувати надходження з податку на нерухомість, плати за землю та збір за природні ресурси, так як витрати за надані місцеві послуги покриває плата за користування ними.

Також необхідно співпрацювати з міжнародними фондами та грантовими програмами з метою нарощування позабюджетних джерел фінансування; створювати сприятливе інвестиційне середовище.

Це сприятиме збільшенню фінансового потенціалу територіальних громад та сприятиме соціально-економічному розвитку територій.

Список використаних джерел

1. Формування та реалізація фінансового потенціалу територіальних громад : монографія / С. Б. Єгоричева, О. В. Тимошенко. – Полтава: ПУЕТ, 2014. – 221 с.
2. Тулай О. І. Державні фінанси у забезпеченні сталого людського розвитку : дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.08. Тернопіль : ТНЕУ, 2016. С.92.
3. В. Булавинець, Н. Карпишин Фінансовий потенціал територіальних громад: сучасний стан і перспективи. *Світ фінансів*

4(61). 2019. Режим доступу: <http://sf.wunu.edu.ua/index.php/sf/article/view/1276>.

4. Лисяк Л. В., Биков Б. Д., Кушнір А. І. Зміцнення фінансового потенціалу об'єднаних територіальних громад в умовах бюджетної децентралізації. *Науковий погляд: економіка та управління*. №4 (70). 2020. С. 84-89. Режим доступу: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2020-70-14>

5. Ігнатенко Р. В. Фінансовий потенціал об'єднаних територіальних громад: шлях до збільшення. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. С. 37-45.

6. Опарін В.М. Фінансова система України: теоретико-методологічні аспекти: монографія. Київ, 2005. 240 с.

7. Патицька Х.О. Фінансово-економічний потенціал територіальної громади : основні аспекти дослідження. Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки: зб. наук. статей за матеріалами III Всеукр. наук.-практ. конф. (Дніпро, 13-14 квітня 2017р.) Ч.1. Дніпро: НМетАУ, 2017. С.210-213.

8. Моніторинг реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади станом на 10.01.2022. Режим доступу: <https://decentralization.ua/mainmonitoring>.

9. Волохова І.С., Шикіна Н.А., Волкова О.Г. Фінанси: навчальний посібник: експрес курс. Харків, 2018. 262 с.

10. Моніторинг реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади станом на 1 жовтня 2023 року. Режим доступу: <https://decentralization.ua/mainmonitoring>.

11. Міністерство фінансів України. Довідка щодо стану виконання місцевих бюджетів України за 2015-2022 р. Режим доступу: <https://mof.gov.ua/>.

12. Довідка щодо стану виконання місцевих бюджетів Виконання доходів місцевих бюджетів за 2020 рік. Режим доступу: <https://mof.gov.ua/uk/vykonannia-dokhodiv-mistsevykh-biudzhativ>.

13. Довідка щодо стану виконання місцевих бюджетів Виконання доходів місцевих бюджетів за 2021 рік. Режим доступу: <https://mof.gov.ua/uk/vykonannia-dokhodiv-mistsevykh-biudzhativ>.

14. Довідка щодо стану виконання місцевих бюджетів Виконання доходів місцевих бюджетів за 2022 рік. <https://mof.gov.ua/uk/vykonannia-dokhodiv-mistsevykh-biudzhativ>.

15. Онищук І. Аналіз виконання місцевих бюджетів за 2022 рік. Режим доступу: <https://decentralization.gov.ua/news/16105>.

16. Довідка щодо виконання доходів загального фонду місцевих

бюджетів за 2022 рік. Режим доступу: <https://mof.gov.ua/storage/files>
Довідка_оновлена_на_сайт_за_2022_рік.pdf.

17. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування станом на 10 вересня 2020. URL: <https://decentralization.ua/mainmonitoring>.

18. Кількість місцевих бюджетів України станом на 01.04.2023 (Наказ Міністерства Фінансів України від 31.03.2023 № 168). Режим доступу: <https://openbudget.gov.ua/local-budget?id=2600000000>.

19. Моніторинг реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади станом на 7 жовтня 2021 року. Режим доступу: <https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/755/07.10.2021.pdf>.

20. Ризики формування та функціонування об'єднаних територіальних громад Карпатського регіону: наукова доповідь. За ред. Сторонянська І. З. Львів: ІРД НАНУ, 2020. 63 с. URL: <https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/568/4.pdf> 21. Основні фінансові показники громад, - експерти створили дашборд. Режим доступу: <https://decentralization.gov.ua/news/13835>.

22. Територіальні громади 2020 року: перелік та основні дані. Децентралізація дає можливості: офіційний веб сайт. URL: <https://decentralization.gov.ua/newgromada>.

23. Павлович-Сенета Я.П., Лепіш Н.Я. Територіальні громади в умовах воєнного стану в Україні: адміністративно-правове забезпечення та особливості функціонування. Електронне наукове видання *«Аналітично-порівняльне правознавство»*. Режим доступу: <http://journal-app.uzhnu.edu.ua/article/view/267567/263393>.

РОЗДІЛ 3. ІННОВАЦІЙНІ ПРОДУКТИ СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

3.1. Подолання бідності як невід’ємна частина стабільної економіки в Україні

Фатюха Н.Г.

канд. екон.наук, доц.,

Національний університет «Запорізька політехніка»

ORCID: 0000-0002-1026-6713

Зоря О.П.

канд. соц.наук, доц.,

Національний університет «Запорізька політехніка»

ORCID: 0000-0001-6247-0145

Здорова К.О.

*магістрантка групи ФЕУ-119м Національний університет
«Запорізька політехніка»*

Блінов А., Сидорова А. в статті «Проблеми бідності України» зазначають: «бідність існує в кожній країні світу, навіть в багатих та соціально-розвинених суспільствах. Бідність є найдавнішою суспільною проблемою, наукові роботи економістів і соціологів доводять різноманітність теорій і концепцій щодо визначення цього поняття. Поняття «бідність» використовують для різних соціально-економічних ситуацій та окреслюють ним багато соціально-економічних проблем» [1].

Вебицька Г. Л. подає таке визначення «бідність – це такий стан індивіда, за якого той потерпає від недостатності власних накопичених благ, поточних доходів і доступних кредитних ресурсів, достатніх для задоволення його фізіологічних потреб – може вразити практично будь-яку особу, проте ймовірність цього залежить від способу життя, а також уміння використати наявний суспільний статус, освіту, професійні навички тощо за тих чи інших життєвих обставин; середній клас – сукупність досить успішних особистостей, які володіють значною кількістю ресурсів, навичками та вміннями, що використовуються ними для задоволення не лише власних потреб, а й для розбудови громадянського суспільства й поліпшення соціально-економічної ситуації в країні» [2].

Лозинська О.Б. підкреслює, що «бідність в Україні має наступні національні характеристики:

- низький рівень життя населення в цілому;
- поширення бідності серед працюючих громадян;
- значне майнове розшарування населення;

- висока питома вага людей, що відносять себе до бідних» [3, с. 13].

Сьогодні загроза зубожіння є практично у всього населення, навіть заможних соціально-професійних шарів населення. Соціальне дно вже поглинає селян, вчителів, науковців, низько-кваліфікованих робітників, творчу інтелігенцію. Головним механізмом, який безперечно всмоктує усіх на дно є економічні реформи, які не ефективно проводяться, кримінальний світ, а також неспроможність держави захистити своїх громадян.

Враховуючи комплексність дії і економічний масштаб наслідків зростання бідності в Україні, її слід розглядати як безпосередню загрозу національному розвитку і положенню країни на світовій економічній арені.

Джерелами формування грошових доходів домогосподарств виступають доходи, які представляють собою частину національного доходу країни, адже домогосподарство є безпосереднім учасником суспільного виробництва, зокрема через постачання на ринок факторів виробництва, що дає даному суб'єкту приймати участь у розподілі та перерозподілі національного доходу і претендувати на певну його частку.

Існує зворотній зв'язок між розміром населеного пункту та масштабами бідності в ньому. Тобто у сільській місцевості проблема бідності є ще більш гострою, і однією з причин цього є проблема розбіжності доходів домогосподарств міських та сільських місцевостей. Виходячи з цього, можна припустити, що основна проблема полягає в бідності не тільки виключно сільського населення, а в гіршому матеріальному становищі домогосподарств малих населених пунктів. Справді, означені тенденції можна спостерігати незалежно від обраного критерію: рівні бідності поступово підвищуються від великих міст до сіл.

Сільські населені пункти значно поступаються містам за низкою показників, у тому числі за рівнем облаштованості житлового фонду, розвитком транспортної інфраструктури, якістю послуг освіти, охорони здоров'я і сфери побутового обслуговування.

Так як основним джерелом доходів для домогосподарства є заробітна плата, то для вивчення проблеми представимо у вигляді таблиці дані по оплаті праці у містах та селах за 2014-2019 рр (див. табл. 1).

Таблиця 1. Порівняння оплати праці міської та сільської місцевості за 2014-2019 рр.

	Дані міської місцевості, грн.	Дані сільської місцевості, грн.	Відношення даних міської місцевості до сільської, разів
2014	2572,28	1535,24	1,7
2015	2813,54	1769,86	1,6
2016	3364,71	1990,81	1,7
2017	4814,95	3178,22	1,5
2018	6101,39	3925,13	1,6
2019	7843,15	5084,24	1,5

Отже, за даними таблиці 1 можна зробити висновок, що доходи домогосподарств від оплати праці у сільській місцевості значно нижчі за суми оплати праці у міській місцевості, та оплата праці у містах перевищує сільські показники майже у 1,5-1,7 рази.

За рівнем середньої заробітної плати Україна також займає останнє місце в Європі. На теперішній час середня заробітна плата в Україні складає 11 400 грн., що еквівалентно 424 дол. США. Для порівняння середніх заробітних плат обрано деякі країни світу (див. рис.1) .

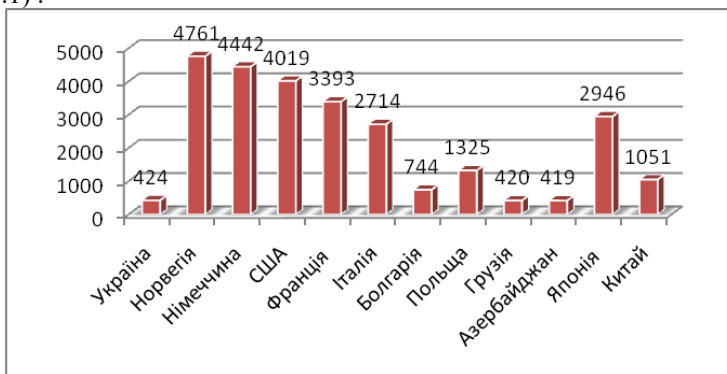


Рис. 1. Середній рівень заробітної плати станом на 2020 рік, у дол. США (Побудовано самостійно на основі даних джерела [5])

Отже, за даними рис. 2.1 можна зробити наступні висновки. Одна з найвищих середніх заробітних плат зафіксована у Норвегії – 4 761 дол. США, у Німеччині заробітна плата у середньому складає 4 442 дол.США, у США середнє значення заробітної плати 4 019 доларів, що перевищує показник для України щонайменше у 10 разів.

Україна має середню заробітну плату на одному рівні з Грузією (420 дол.США) та Азербайджаном (419 дол.США). У Польщі середня зарплата складає 1 325 дол.США, що у 3 рази перевищує середню заробітну плату українців.

Пенсії в країнах Європи давно перевищують рівень виплат в СНД. Та розмір середньої пенсії в Україні, як і середньої заробітної плати є найнижчим у Європі та складає 105 Євро (Див. рис. 2).

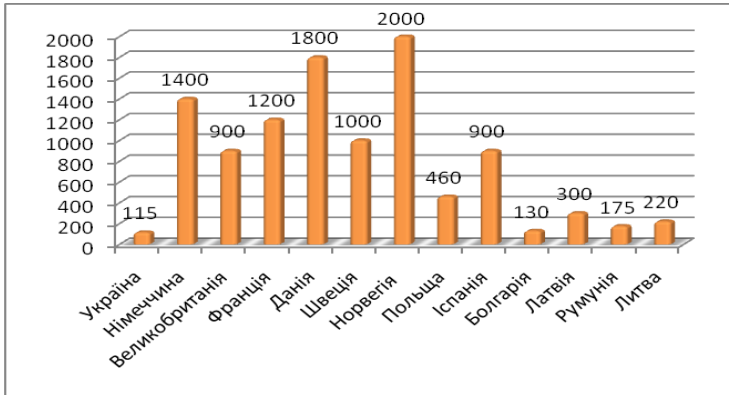


Рис. 2. Середній розмір пенсії у країнах Європи, у Євро (Побудовано самостійно на основі даних джерела [5]).

Отже, найвищий розмір середньої пенсії станом на 2020 рік зафіксований у Норвегії та складає 2000 Євро, що перевищує розмір пенсії в Україні у 19 разів. Майже на одному рівні з Україною стоїть Болгарія, де середній розмір пенсії складає 130 Євро. У Польщі пенсія складає 460 Євро, що більше у 4,4 рази, ніж сума середньої пенсії в Україні.

Отже, можна зробити висновок, що населення України має низькі доходи у порівнянні з іншими країнами, відношення з деякими що в розмірі заробітної плати, що в розмірі пенсії, перевищує 10 разів (наприклад Норвегія). Навіть країна-сусід Польща здійснює виплати громадянам у 3-4 рази більші за виплати в Україні. Тому більша частка населення України відносяться до бідних через низькі рівні доходів.

«Сукупні витрати – складаються з суми споживчих та неспоживчих сукупних витрат. Сукупні витрати включають фактично сплачені грошові витрати домогосподарства, вартість натуральних надходжень, суми пільг та безготівкових субсидій. Оцінка натуральних надходжень здійснюється за середніми цінами купівлі відповідних товарів» [8].

Таблиця 2. Сукупні витрати домогосподарств України за 2019 рік

	Сума, грн.	Частка, %
Сукупні витрати в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	9670,2	100
Структура сукупних витрат домогосподарств:		
Споживчі сукупні витрати, у т.ч.:	8826,32	91,3
продукти харчування та безалкогольні напої	4501,64	46,6
алкогольні напої, тютюнові вироби	112,74	3,2
одяг і взуття	523,86	5,5
житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	1409,16	14,6
предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	175,65	1,8
охорона здоров'я	400,61	4,1
транспорт	465,28	4,8
зв'язок	272,04	2,8
відпочинок і культура	159,47	1,6
освіта	104,96	1,1
ресторани та готелі	256,08	2,6
різні товари і послуги	250,5	2,6
Неспоживчі сукупні витрати	843,84	8,7

Якщо споживання розглядати як процес придбання та використання придбаних товарів та послуг з метою забезпечення належних умов функціонування членів домогосподарства, то витрати на споживання доцільно представити як суму грошових платежів, що їх здійснює домогосподарство за отриманні товари та послуги з метою забезпечення належних умов функціонування членів домогосподарства.

За даними таблиці 2 можна зробити наступні висновки. Найбільша частина витрат домогосподарств розрахована на продукти харчування та складає 46,6% (4501,64 грн.). На житло, воду, електроенергію, газ та інші види палива домогосподарства витрачають 14,6% (1409,16 грн.) від загальної суми витрат. На одяг і взуття припадає частка 5,5% (523,86 грн.). Частка витрат на транспорт

становить 4,8% (465,28 грн.). Витрати на охорону здоров'я складають 4,1% (400,61 грн.) від загальної суми витрат домогосподарств, 3,2% припадає на придбання алкогольних напоїв та тютюнових виробів (112,74 грн.). Частка витрат на зв'язок складає 2,8% (272,04 грн.), 2,6% складають витрати на ресторани та готелі (256,08 грн.) та різні товари і послуги (250,5 грн.). Частка, що припадає на предмети домашнього вжитку, побутову техніку та поточне утримання житла складає 1,8% (175,65 грн.), на відпочинок і культуру – 1,6% (159,47 грн.). Та найменша частка витрат припадає на освіту та складає 1,1% (104,96 грн.).

Загалом на споживчі витрати припадає 91,3% від загальної суми сукупних витрат домогосподарств, що складає 8826,32 грн, а неспоживчі витрати складають 8,7%, що дорівнює 843,84 грн.

Рисунок 3 дозволяє порівняти витрати за областями станом на 2019 рік. Отже, найбільші показники сукупних витрат домогосподарств станом на 2019 рік спостерігаються у таких областях:

- Закарпатська (12 767,7 грн.);
- Львівська (11 734,1 грн.);
- Чернівецька (11 235,4 грн.).

Найменші показники сукупних витрат домогосподарств станом на 2019 рік спостерігаються у таких областях:

- Херсонська (7 693,6 грн.);
- Полтавська (7 773,4 грн.);
- Луганська (7 824,7 грн.).

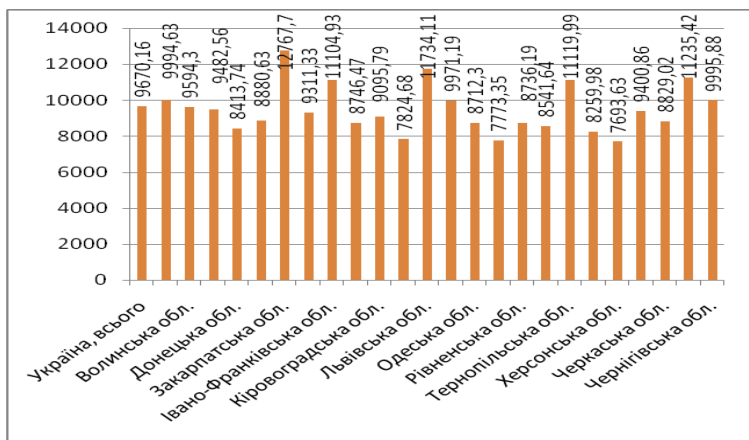


Рис. 3. Сукупні витрати домогосподарств України за 2019 рік (Побудовано самостійно на основі даних джерела [5])

Загалом можна зробити висновок, що сукупні витрати домогосподарств України, як і сукупні доходи, за даними всіх областей збільшуються із року в рік, тобто з 2014 року до 2019 року зберігалася тенденція стрімкого росту, проте показники в областях України між собою відрізняються.

Оскільки основна частина сукупних витрат сільських домогосподарств спрямована на забезпечення харчування, то це свідчить про низький рівень споживчих можливостей селян. Селяни не мають можливості отримувати такі важливі для життя блага, як якісне медичне обслуговування та освіту. Так, станом на 2019 рік, витрати домогосподарств сільської місцевості на охорону здоров'я склали 4,7% від загальної суми витрат, а на освіту – 0,7% [5].

Отже, сільське населення мають менше можливостей у отриманні деяких важливих благ у порівнянні з містянами та за багатьма критеріями бідність переважає у сільській місцевості та це прямо впливає на показники бідності по країні.

Особливої уваги потребує питання бідності домогосподарств України, у складі яких є діти. При чому, чим більша їх кількість у складі сім'ї, тим більша імовірність того, що дане домогосподарство може опинитися за межею бідності. Недостатній розмір державної допомоги та значні витрати по догляду за дитиною підвищує ризик бідності за відносним критерієм на 17%. Наявність в сім'ї двох працюючих батьків, що мають заробітну плату, яка на 20-30% перевищує мінімальну не дає можливість відчувати себе заможною сім'єю. Тому планування народження другої чи третьої дитини є ризиком ще більшої бідності. Багатодітні сім'ї перебувають в ще гіршій ситуації - для них у 2,4-2,6 рази ризик монетарної бідності вищий за загальні показники в Україні.

Більш докладніше про витрати домогосподарств з дітьми на харчування показано у таблиці 3 [5].

Отже, за даними таблиці можна стверджувати, що зі збільшенням кількості дітей у складі домогосподарства зменшувалась частка споживання м'яса і м'ясопродуктів молока, сиру та яєць. Для домогосподарств, що мають у складі 4 та більше дітей найбільше значення приймає частка витрат на хліб та хлібопродукти.

Це пояснюється тим, що домогосподарства більше витрачають коштів на дешевші продукти, бо не мають можливості забезпечувати домогосподарство продуктами харчування високої вартості.

Бідність є не лише соціальною, але й економічною категорією, а, отже, залежить від таких макроекономічних показників, як обсяг ВВП, рівень безробіття, індекси інфляції та мінімальної заробітної

плати.

Тому можна оцінити стан бідності в країні, оцінивши динаміку вищевказаних економічних категорій.

Таблиця 3. Структура грошових витрат домогосподарств на харчування залежно від кількості дітей у їх складі, %

	Всі домогосподарства з дітьми	У т.ч. з кількістю дітей				
		Одна	Дві	Три	Чотири	П'ять і більше
Продукти харчування, у т.ч.:	95,0	95,2	94,5	93,8	93,3	95,9
Хліб і хлібопродукти	15,3	15,0	15,9	16,5	24,0	26,6
М'ясо і м'ясопродукти	23,2	23,5	22,5	18,9	15,7	13,8
Риба та рибопродукти	6,1	6,2	5,8	6,7	5,1	6,9
Молоко, сир та яйця	12,6	12,7	12,8	11,1	8,3	8,2
Олія та жири	7,3	7,4	6,8	8,1	9,3	10,4
Фрукти	6,6	6,5	6,8	7,1	5,4	5,4
Овочі	8,6	8,6	8,5	8,9	6,9	8,8
Цукор, мед, джем, сироп, шоколад та кондитерські вироби	7,2	7,1	7,4	8,8	9,7	9,5
Інші продукти харчування	2,4	2,4	2,3	2,4	3,0	1,7
Безалкогольні напої	5,7	5,8	5,7	5,3	5,9	4,6
Харчування поза домом	5,0	4,8	5,5	6,2	6,7	4,1
Грошові витрати на харчування	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

«Показник ВВП характеризує можливості економіки щодо забезпечення добробуту населення в трьох аспектах:

- ефективність розподілу виробництва на продукти проміжного та кінцевого призначення;
- структура кінцевого попиту (споживання, нагромадження, внутрішньо торговельне сальдо);
- первинні доходи.

ВВП є також основою вимірювання структури виробництва, міжнародних порівнянь якості життя, оцінки дефіциту державного бюджету, грошової емісії тощо. Його головною особливістю є

охоплення вартості тільки тих товарів і послуг, які вироблені на території конкретної країни.

Валовий внутрішній продукт на душу населення (реальний ВВП) є мірою випуску продукції на душу населення в доларах постійної купівельної спроможності, при цьому нівелюється вплив інфляційних процесів. Вищий реальний ВВП на душу населення є показником вищого рівня життя» [10].

Динаміка ВВП та ВВП на душу населення наведено у таблиці 4 (Побудовано самостійно за даними джерел [5] та [9]).

Таблиця 4. Динаміка ВВП України

Рік	ВВП, млн.грн	ВВП на душу населення, грн	Частка ВВП України у світовому ВВП, %	Темп приросту ВВП, %	Темп прирост у ВВП на душу населен ня, %
2014	1586915	35834,0	1,91	-	-
2015	1988544	46210,2	1,92	25,31	28,95
2016	2385367	55853,5	1,5	19,96	20,87
2017	2983882	70224,3	1,3	25,09	24,73
2018	3560596	84192,0	0,29	19,33	19,89
2019	3974564	94589,8	0,13	11,63	12,35

Отже, за наведеними даними можна стверджувати, що показник ВВП та ВВП на душу населення змінювався, зберігаючи тенденцію зростання.

У 2014 році ВВП складав 1 586 915 млн.грн., у 2015 показник складав 1 988 544 млн грн., що на 25,31% більше, ніж у 2014 р. У 2016 показник приймав значення 2 385 367 млн.грн., що перевищувало показник 2015 року на 19,96%. Станом на 2017 рік показник ВВП складав 2 983 882 млн.грн., що на 25,09% більше, ніж показник 2016 року. У 2018 ВВП приймав значення 3 560 596 млн.грн., що перевищувало показник 2017 року на 19,33% та у 2019 році показник приймав значення 3 974 564 млн.грн., тобто збільшився на 11,63% у порівнянні з попереднім роком.

У 2014 році ВВП на душу населення складав 36 904 грн., у 2015 показник складав 46 413 грн., що на 28,95% більше, ніж у 2014 р. У 2016 показник приймав значення 55 899 грн., що перевищувало показник 2015 року на 20,87%. Станом на 2017 рік показник ВВП на душу населення складав 70 233 грн., що на 24,73% більше, ніж

показник 2016 року. У 2018 ВВП на душу населення приймав значення 84 235 грн., що перевищувало показник 2017 року на 19,89% та у 2019 році показник приймав значення 94 589,8 грн., тобто збільшився на 12,35% у порівнянні з попереднім роком.

Оцінюючи такий важливий показник як частка ВВП у світовому ВВП, можна стверджувати, що ситуація є досить несприятливою для економіки. Частка економіки України в міжнародній економіці приймає критично низьке значення. У 2014 році частка ВВП України у світовому складала 1,91%, у 2015 році – 1,92%. У 2016 показник почав зменшуватися та складав 1,5%, у 2017 році частка ВВП України в світовому приймала значення 1,3%. У 2018 році показник зменшився до 0,29%, а у 2019 році частка України у світовій економіці складала 0,13%.

Отже, можна зробити висновок, що Україна грає незначну роль у світовій економіці. ВВП України майже не впливає на показник світового ВВП, це вказує на те, що наша вітчизняна економіка є дуже слабкою не тільки для участі у міжнародній економіці, але й для розвитку та підтримання високої якості життя населення України.

Рівень безробіття – кількісний показник, який визначається як відношення кількості безробітних до загальної чисельності економічно активного працездатного населення країни (регіону, соціальної групи), та вимірюється у відсотках. Безробіття є однією з найголовніших причин бідності в країні, так як втрата роботи веде за собою відсутність засобів існування, а отже безробітних частіше за все можна відносити до ланки бідного населення.

Дані рівня безробіття наведено у таблиці 5 [5].

Таблиця 5. Рівень безробіття в Україні в 2014-2019 рр.

Рік	Всього населення, тис.	Економічно активне населення, тис.	Зайняте населення, тис.	Безробітне населення, тис.	Рівень безробіття	Зареєстровано безробітних, тис.
2014	42928,9	19035,2	17188,1	1847,1	9,7%	458,6
2015	42760,5	17396,0	15742,0	1654,0	9,5%	461,1
2016	42584,5	17303,6	15626,1	1677,5	9,7%	407,2
2017	42386,4	17193,2	15495,9	1697,3	9,9%	352,5
2018	42153,2	17296,2	15718,6	1577,6	9,1%	341,7
2019	41902,4	17381,8	15894,9	1486,9	8,6%	338,2

Отже, за вищенаведеними даними можна стверджувати, що

кількість безробітного населення у 2014-2019 рр. коливається в межах 1,4-1,8 млн. осіб. Рівень безробіття у 2014 році склав 9,7%, у 2015 році він зменшився на 0,2% та склав 9,5%. Станом на 2016 рік рівень безробіття приймав значення 9,7%, а у 2017 році показник збільшився до 9,9%. У 2018 році відсоток безробітних у країні склав 9,1%, а станом на 2019 рік рівень безробіття склав 8,6%.

В умовах держави суспільного добробуту, коли держава виконує функцію страхувальника від втрати роботи, виплачуючи безробітним компенсацію за втрату роботи, безробіття має подвійне навантаження на державний бюджет. З однієї сторони, людина, яка втратила роботу, перестає сплачувати податки до державного бюджету (податок на доходи зайнятих), з іншої сторони вона отримує компенсації за втрату роботи з державного бюджету. Існує поняття природного безробіття, яке вважається нормальним, якщо дорівнює 2-3%.

За даними таблиці 5 рівень безробіття за 2014-2019 рр. коливається в межах 8,6-9,9%, що перевищує граничну норму безробіття у країні щонайменше у 3 рази та веде за собою збільшення рівня бідності.

Інфляція - це показник зміни цін на товари та послуги, яке населення купляє для цілей невиробничого споживання. Основними негативними наслідками інфляції є падіння рівня життя населення. Найбільше страждають групи населення з фіксованим доходом – наприклад, особи, що отримують заробітну плату або ж соціальну допомогу від держави.

Відбувається також погіршення очікувань щодо макроекономічної ситуації в майбутньому, що приводить, зокрема, до зниження ділової активності (через інвестиційну складову).

Динаміка інфляції в Україні за 2014-2019 роки показана у таблиці 6 (Побудовано самостійно на основі даних джерела [5]).

Таблиця 6. Рівень інфляції в Україні за 2014-2019 рр. [5]

Рік	Індекс інфляції, %	Інфляція, %	Зміна, %
2014	124,9	24,9	-
2015	143,3	43,3	+18,4
2016	112,4	12,4	-30,9
2017	113,7	13,7	+1,3
2018	109,8	9,8	-3,9
2019	104,1	4,1	-5,7
III квартал 2020	101,7	1,7	-2,4

Отже, за наведеними розрахунками можна зробити висновок,

що найбільшого рівня інфляція досягла у 2015 році та склала 43,3% та протягом останніх років рівень інфляції значно знизився. Так у 2016 році інфляція складала 12,4%, що на 30,9% менше за показник 2015 року. У 2017 році рівень інфляції складав 13,7%, у 2018 році показник зменшився до 9,8% та у 2019 році інфляція приймала значення 4,1%.

На теперішній час інфляція в Україні складає 1,7%, що є аномально низьким значенням. В Україні фіксують таку аномально низьку інфляцію через постійне зниження купівельної спроможності населення.

У свою чергу падіння споживчого попиту свідчить про зростання бідності в країні та зміну структури споживання. Населення змушене купувати дешеві товари.

Укріплення гривні, падіння цін на світових ринках, особливо на нафту і газ, призупинило ріст інфляції на початку року. Значно послабився цей вплив в березні. Відбулося посилення ділової активності, що призвело до зростання споживчого попиту. Проте пандемія негативно відобразилася на досягнутих результатах.

Багато підприємців та підприємств змушені були припинити діяльність, люди стали обережнішими при покупках, заощаджують і “визначають пріоритети”. До того ж, реальні доходи мільйонів домогосподарств значно зменшилися.

Для відновлення економіки інфляція в Україні має пришвидшитись бодай до цільового показника НБУ – $5 \pm 1\%$, для виконання бюджету – ще більше, тобто до 11%, заявлених у Державному бюджеті на 2020 рік. В іншому випадку, бюджет не буде виконано та все це веде за собою новий удар по економіці. Це, у свою чергу, призведе до падіння якості життя населення та, у підсумку, створюється замкнене коло проблем.

Також одним із найважливіших питань у системі соціально-трудових, соціально-економічних відносин є питання організації оплати праці; оплата праці є елементом національної політики, а тому її регулювання повинно здійснюватися виважено і на державному рівні.

Одним із основних важелів впливу держави на порядок організації оплати праці на підприємствах є надання соціальних гарантій в оплаті праці працівників. Найголовнішою складовою в системі державних соціальних гарантій є мінімальна заробітна плата, ефективність якої залежить від моделі розрахунку її величини.

Таблиця 7. Співвідношення мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму [5]

Рік	Мінімальна заробітна плата одного працівника		Прожитковий мінімум		Співвідношення ПМ до МЗП, разів
	грн.	Темп зростання до відповідного періоду попереднього року, %	грн.	Темп зростання до відповідного періоду попереднього року, %	
1	2	3	4	5	6
2004	237	128,1	362	90,45	1,52
2005	310	130,8	423	73,28	1,36
2006	375	120,96	465	80,64	1,24
2007	460	122,66	492	93,49	1,06
2008	605	131,52	592	102,19	0,97
2009	744	122,97	695	107,05	0,93
2010	922	123,92	839	109,89	0,90
2011	1004	108,89	934	107,49	0,93
2012	1118	111,35	1095	102,1	0,97
2013	1147	102,59	1108	103,51	0,96
2014	1218	108,94	1176	103,57	0,96
2015	1378	113,14	1227	104,34	0,89
2016	1600	116,11	1388	113,12	0,86
2017	3200	200,00	1700	122,48	0,53
2018	3723	116,34	1921	113	0,51
2019	4173	112,09	1936	100,78	0,46
2020	4723	113,18	2189	113,07	0,46

За наведеними розрахунками (див. табл. 7) щодо частки прожиткового мінімуму у середньомісячній заробітній платі в Україні, то спостерігається така ситуація: у 2004 році прожитковий мінімум перевищував мінімальну заробітну плату у 1,52 рази, у 2007 році їх показники практично зрівнялися та прожитковий мінімум був більше у 1,06 разів за мінімальну заробітну плату. Протягом 2008-2013 рр. мінімальна заробітна плата не суттєво перевищує прожитковий мінімум. А у 2017-2020 рр. мінімальна заробітна плата перевищує прожитковий мінімум майже у 2 рази.

Внаслідок визначення рівня бідності можна зробити висновок, що показник за останні 5 років зменшився з 5,83% до 0,95%, що вказує на тенденцію покращення життя населення та зменшення частки бідного населення та різко відрізняється від реальної ситуації в країні. Це свідчить про те, що офіційні дані дещо відрізняються від реальних розрахунків.

Показники фактичного рівня бідності значно перевищують

показники, розраховані за законодавчо встановленими даними (станом на 2019 рік у 22,25 рази). Також рівень бідності за 5 років зменшився з 47,09% до 21,14%. Але отримані результати вказують на те, що станом на 2019 рік кожного п'ятого українця відносять до бідних.

За величиною децильного коефіцієнту диференціації загальних доходів населення можна зробити висновок, що співвідношення мінімального рівня доходів серед найбільш забезпечених 10% населення до максимального рівня доходів серед найменш забезпечених 10% населення у 2015 та 2017 рр. складало 2,7, у 2016 – 3,1, а у 2018 та 2019 рр. показник приймав значення 2,6. У той час, співвідношення сукупних доходів найбільш та найменш забезпечених 10% населення з 2015 до 2019 року зменшилося з 4,9 до 4,5, тобто сукупні доходи найбільш забезпеченого станом на 2019 рік більші у 4,5 рази, ніж доходи найменш забезпеченого населення та найбільше співвідношення доходів зафіксоване у 2016 році та складало 5,6.

Влучним показником для дослідження нерівномірності доходів населення є коефіцієнт Джині. Він встановлює ступінь відхилення фактичного обсягу розподілу доходів населення від лінії їх рівномірного розподілу. Цей коефіцієнт дає можливість чисельно оцінити ступінь нерівності: чим більше диференціація розподілу, тим більше коефіцієнт концентрації. Для рівномірного розподілу він дорівнює нулю, в умовах абсолютної нерівності – одиниці.

В Україні коефіцієнт Джині приймає значення в межах 0,106-0,235. Це вказує на те, що існує відносна нерівність між середньодушовими доходами домогосподарств України, але вона не є досить високою. Певної тенденції в змінах значень показника не спостерігається.

У підсумку проведення кореляційно-регресійного аналізу з залежною ознакою – доходи домогосподарств України (y) та незалежними факторами: рівень бідності (x_1), населення (x_2) та розмір прожиткового мінімуму (x_3) можна зробити висновок, що незалежні фактори та модель обрані правильно, всі показники вказують на значущість моделі та правильності розрахунків. Так як всі обрані параметри є адекватними, то розроблена модель дає змогу оцінити зміни впливу деяких соціально – економічних та демографічних чинників на доходи населення. Коефіцієнт детермінації складає 0,9702. Значення коефіцієнта досить високе і це означає, що 97,02% змін залежного у пояснюється змінами незалежних факторів x_1 , x_2 та x_3 , а на частку інших факторів припадає лише 2,98% змін. Отримане рівняння моделі показує, що збільшення показника рівня бідності на 1% призводить до зменшення суми доходів домогосподарств на 641,36

гривень, збільшення населення на 1000 осіб призводить до зменшення середніх доходів домогосподарств на 97,17 грн. та збільшення прожиткового мінімуму на 1000 гривень призводить до збільшення середнього показника сукупних доходів домогосподарств на 5454,69 гривень.

У європейській практиці широко використовуються два головних способи боротьби з бідністю. Перший спосіб полягає у забезпеченні та підтримці мінімальних доходів (заробітної плати і пенсій), достатніх для збереження діючих нормальних стандартів споживання. Другий спосіб полягає у використанні адресної соціальної допомоги незахищеним верствам населення. Його застосовують у країнах, де доходи основної маси населення низькі, а розподіл соціальної допомоги – основний метод соціальної підтримки для значної частини населення країни. Крім цього, для боротьби з бідністю широко використовують механізми обов'язкового соціального страхування, яке передбачає високі трудові пенсії, допомоги по безробіттю, допомоги та пільги на дітей, а також якісне медичне обслуговування.

В результаті вивчення уже запропонованих заходів подолання бідності пропонується розв'язання проблеми за такими напрямками:

- відновлення виробництва та стимулювання економічного зростання;

- сприяння зайнятості населення та розвитку ринку праці;
- удосконалення механізму оплати праці та соціального діалогу як основних чинників створення умов для гідної праці;
- розвиток системи соціального страхування;
- удосконалення пенсійної системи;
- реформування системи соціального захисту;
- соціальна підтримка сімей, дітей та молоді;
- поліпшення медичного обслуговування населення;
- регіональна політика подолання бідності.

З боку регіонального вирішення проблеми бідності, змінити ситуацію може розвиток регіональної політики.

Регіональна політика покликана поліпшити процеси ринкової трансформації господарства, підвищити ефективність використання потенціалу регіонів та управління місцевих органів влади. Головною метою цієї політики має стати підвищення рівня життя населення регіону та забезпечення соціальних стандартів для кожного мешканця. Реалізація цієї мети найкраще сприяє поглибленню процесу децентралізації управління та формування місцевих бюджетів.

Децентралізація – це передача значних повноважень та

бюджетів від державних органів органам місцевого самоврядування. Так, щоб якомога більше повноважень мали ті органи, які ближче до людей, де такі повноваження можна реалізувати найуспішніше. Саме на місцевому рівні громадянин отримує найважливіші суспільні блага, які споживає щодня. Це обґрунтовує його право та можливість впливати на рішення щодо виробництва суспільних благ, його інтереси максимально повинні бути враховані. Запровадження децентралізованого управління у країні призводить до прозорості, публічності та спрощення прийняття владних рішень, а також сприяє економічному розвитку регіону. Практика свідчить, що економічно розвинуті країни дотримуються принципів децентралізації влади та управління. І навпаки, слабо розвинуті країни дотримуються принципів централізації.

Отже, бідність – це комплексна проблема, а її подолання є довготривалим процесом. Оптимальним варіантом розв'язання цієї проблеми є поєднання активної соціальної політики, спрямованої на відновлення і зростання зайнятості та створення умов для гідної праці, з ефективною підтримкою найуразливіших верств населення.

Висновки:

Бідність – це такий стан індивіда, за якого той потерпає від недостатності власних накопичених благ, поточних доходів і доступних кредитних ресурсів, достатніх для задоволення його фізіологічних потреб.

Сільські населені пункти значно поступаються містам за низкою показників, у тому числі за рівнем облаштованості житлового фонду, розвитком транспортної інфраструктури, якістю послуг освіти, охорони здоров'я і сфери побутового обслуговування.

Населення України має низькі доходи у порівнянні з іншими країнами, відношення з деякими що в розмірі заробітної плати, що в розмірі пенсії, перевищує 10 разів (наприклад Норвегія). Навіть країна-сусід Польща здійснює виплати громадянам у 3-4 рази більші за виплати в Україні. Тому більша частка населення України відносяться до бідних через низькі рівні доходів.

Україна грає незначну роль у світовій економіці. ВВП України майже не впливає на показник світового ВВП, це вказує на те, що наша вітчизняна економіка є дуже слабкою не тільки для участі у міжнародній економіці, але й для розвитку та підтримання високої якості життя населення України.

В Україні коефіцієнт Джині приймає значення в межах 0,106-0,235. Це вказує на те, що існує відносна нерівність між середньодушовими доходами домогосподарств України, але вона не є

досить високою. Певної тенденції в змінах значень показника не спостерігається.

Розв'язання проблеми бідності передбачається за такими напрямками: відновлення виробництва та стимулювання економічного зростання; сприяння зайнятості населення та розвитку ринку праці; удосконалення механізму оплати праці та соціального діалогу як основних чинників створення умов для гідної праці; розвиток системи соціального страхування; удосконалення пенсійної системи; реформування системи соціального захисту; соціальна підтримка сімей, дітей та молоді; поліпшення медичного обслуговування населення та регіональна політика подолання бідності.

Повне вирішення проблеми в Україні слід пов'язувати не тільки з економічним розвитком, а й із наявною системою соціальних цінностей, ефективністю діяльності державних інститутів, дієвістю механізмів державного управління соціальним розвитком, результативністю співпраці органів державного управління, місцевого самоврядування і суспільства, громадян.

Список використаних джерел

1. Блінов А., Сидорова А. Проблеми бідності України. Україна: *Економіст*.- 2016. №6. С. 62-67
2. Вебицька Г. Л. Проблеми бідності та рівня життя населення України. Вісник Національного університету «Львівська політехніка»– 2010. № 691. С. 305-309
3. Лозинська О.Б. Феномен бідності та шляхи її подолання в Україні. *Зовн. Торг.: право та економіка*. – 2016. № 1. С.12-15
4. Борейко В. І. Світовий досвід стимулювання розвитку економік та подолання бідності. *Наукові записки Національного університету "Острозька академія". Серія :Економіка*. 2019. № 12. С. 4-8.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Петровська О. М., Лисяна О.В. Стратегія подолання бідності в процесі децентралізації державного бюджету на прикладі Одеського регіону. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. 2018. №30. С. 86-90.
7. Куцяк В. О., Чопенко Т.М. Основні парадигми та можливості подолання бідності в Україні. *Молодий вчений*. 2019. № 6(2). С. 179-182.
8. Статистичний збірник «Регіони України 2019». Режим доступу:

http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/11/zb_ru1ch2019.pdf
(дата звернення: 02.12.2020)

9. Євростат. Режим доступу: <https://ec.europa.eu/eurostat/>.

10. Економічна статистика: навч. посіб./ за наук. ред. д-ра екон. наук Р. М. Моторина. Київ: КНЕУ, 2005. 362 с.

3.2. Оцінка рівня продовольчої безпеки України та шляхи його підвищення

Фатюха Н. Г.

канд. екон. наук, доц.,

Національний університет «Запорізька політехніка»

ORCID: 0000-0002-1026-6713

Мануковська В. В.

магістрантка групи ФЕУ-712м,

Національний університет «Запорізька політехніка»

ORCID ID: 0000-0002-7234-2101

Проблематика продовольчої безпеки України на сьогодні є одним з ключових питань забезпечення національної безпеки в умовах війни та економічної кризи. Для України є характерними достатньо низький рівень життя та соціальної захищеності населення, щорічне зниження рівня здоров'я нації та кризові демографічні процеси. Покращення цих показників можливе при вживанні заходів щодо досягнення високого рівня продовольчої безпеки України шляхом забезпечення достатнього обсягу виробництва продуктів харчування, їх безпеки, якості та енергетичної цінності.

Питання забезпечення продовольчої безпеки країни розглядали такі вітчизняні вчені, як: О. Лисяк, О. Ніконенко, М. Бабиш, В. Власов, С. Кваша, Б. Пасхавер, П. Саблук, Сіднева Ж.К., Румік І.І., Ул'янченко А.В. та ін. Серед зарубіжних науковців можна виділити таких авторів: Л. Абалкін, Ю. Хромов, А. Сен. На сьогоднішній день існують наукові праці, основним об'єктом дослідження яких є бюджетна безпека, але проблематика цієї теми ще не повністю досліджена. Враховуючи багатогранність цієї тематики, значна частина питань ще не повністю досліджена. Наприклад, чинники формування рівня продовольчої безпеки потребують постійного аналізу та моніторингу.

Алішов Г. Н. в своїй статті відмічає, що «продовольча безпека є важливою складовою частиною економічної безпеки (рис.1), яка в

свою чергу є частиною суспільної безпеки держави. Продовольча безпека держави – це ступінь забезпеченості населення екологічно чистими і корисними для здоров'я продуктами харчування вітчизняного виробництва за науково-обґрунтованими нормами і доступними цінами при збереженні і поліпшенні середовища проживання. Продовольство у життєвій діяльності людини відіграє особливу роль. Вчені вважають, що за життя сучасного покоління продовольча проблема може перерости у глибоку міжнародну кризу.

Забезпечення ефективного функціонування системи продовольчої безпеки безпосередньо залежить від: стійкості підсистеми забезпечення, структурних змін в АПК, інвестиційної політики, формування підсистеми технічного забезпечення, удосконалення податкового законодавства, організації банківського обслуговування, створення товарних запасів матеріально-технічних засобів, діючої системи страхування урожаїв і майна підприємств АПК та науково-інформаційного забезпечення» [1].

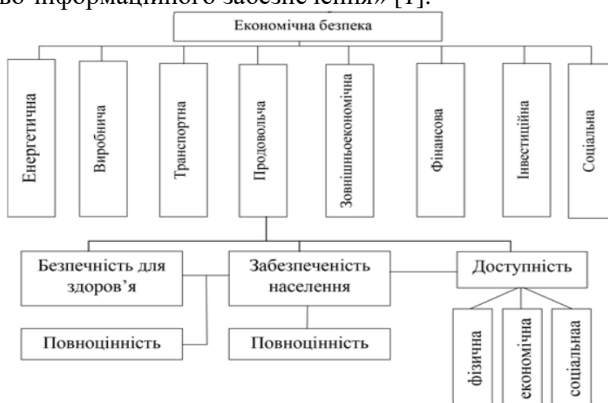


Рис.1. Продовольча безпека в структурі економічної безпеки держави

Нині для України проблема продовольчої безпеки набуває особливої гостроти, що пов'язано з рядом обставин, які зумовлені економічною кризою, що спричинила масштабний спад виробництва у всіх народногосподарських сферах. В результаті значно скоротилися загальні фонди споживання продовольчих товарів, а в окремі роки і запаси деяких продуктів.

Алішов Г. Н. в своїй статті відмічає, що «процес формування продовольчої безпеки повинен супроводжуватися добре організованим моніторингом за характером змін, їх кількісною і якісною оцінкою з метою підготовки відповідних рекомендацій та управлінських рішень.

Система моніторингу має ґрунтуватися на поєднанні економічних та соціальних індикаторів з показниками, які відображають результативність діяльності органів державної влади з вирішення проблеми продовольчої безпеки. За результатами моніторингу уряд повинен приймати рішення щодо змін продовольчого кошика для основних соціальних і демографічних груп населення та затверджувати набори харчових продуктів для основних соціальних і демографічних груп населення.

В умовах євроінтеграції, що передбачає відкритість внутрішніх та зовнішніх ринків продовольства, необхідним є постійний моніторинг індикаторів продовольчої безпеки країни, що дасть змогу оперативно реагувати на зміни та формувати відповідну їм державну політику» [2].

Над проблемою оцінки рівня продовольчої безпеки працювало багато видатних науковців, і кожен з них розробив власну систему індикаторів. Якщо об'єднати напрацювання вчених, то можна виділити такі показники:

- індикатор виробництва продуктів харчування на особу на рік;
- індикатор споживання продуктів харчування на особу на рік;
- індикатор економічної доступності продуктів харчування;
- індикатор ємності внутрішнього ринку;
- індикатор продовольчої незалежності.

Індикатор виробництва продуктів харчування на особу на рік дорівнює відношенню виробленого продукту в розрахунку на душу населення до фізіологічної норми його споживання. Якщо значення даного індексу не менше одиниці, це означає, що обсягів виробництва окремого продукту в країні достатньо для того, щоб забезпечити населення продовольством. Даний індикатор розраховується за такою формулою:

$$I_B = \frac{ПВ}{СП} \quad (1)$$

де I_e – індикатор виробництва продуктів харчування на особу на рік;

$ПВ$ – вироблений продукт в розрахунку на душу населення;

$СП$ – раціональна норма споживання окремого продукту на одну особу за рік, погоджена з МОЗ.

Індикатор споживання продуктів харчування на особу на рік дорівнює відношенню фактично спожитого продукту в розрахунку на душу населення до фізіологічної норми його споживання. Нормальною вважається ситуація, коли фактичне споживання продуктів харчування

особою впродовж року відповідає його раціональній нормі, тобто коефіцієнт співвідношення між фактичним і раціональним споживанням дорівнює одиниці. Цей показник розраховується за формулою:

$$I_C = \frac{C\Phi}{CP} \quad (2)$$

де I_C – індикатор споживання продуктів харчування на особу на рік;

$C\Phi$ – фактичне споживання окремого продукту на одну особу за рік.

Індикатор економічної доступності продуктів визначається як частка середньомісячних сукупних витрат на продукти харчування та безалкогольні напої у загальному підсумку сукупних витрат домогосподарств. Граничним (пороговим) критерієм для зазначеного показника вважається його 60-відсотковий рівень. Даний індикатор розраховується за такою формулою:

$$I_{ек.д} = \frac{Bx}{Bc} * 100\% \quad (3)$$

де $I_{ек.д}$ – індикатор економічної доступності продуктів;

Bx – середньомісячні витрати на продукти харчування та безалкогольні напої у розрахунку на одне домогосподарство за рік;

Bc – сукупні витрати в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство за рік.

Індикатор ємності внутрішнього ринку визначається у натуральному виразі як добуток споживання певного продукту та середньорічної чисельності населення за формулою:

$$I_e = C\Phi * \mathcal{C}_n \quad (4)$$

де I_e – індикатор ємності внутрішнього ринку;

\mathcal{C}_n – середньорічна чисельність населення.

Індикатор продовольчої незалежності дорівнює відношенню обсягу імпорту та ємності внутрішнього ринку в натуральних показниках. Граничний максимальний критерій встановлено на рівні 30%. Даний індикатор розраховується за такою формулою:

$$I_{н.н.} = \overline{I_e} \cdot 100\% \quad (5)$$

де $I_{н.н.}$ – індикатор продовольчої незалежності;

I – імпорт за групами продовольства.

На сьогодні методологія оцінювання рівня продовольчої безпеки є недосконалою. Хоча критерії, перелічені вище, можуть вказувати на основні проблеми продовольчої сфери та допомагати в їх попередженні, але це можливо лише при умові їх постійного контролю. Така система індикаторів не в змозі задовольнити фактичні потреби населення, тому для конкретизації стану продовольчої безпеки домогосподарств вона має бути розширена та доповнена.

На становище України під час війни, особливо на її початковому етапі, великий вплив мають економічні показники останніх років. Для комплексного й адекватного аналізу продовольчої безпеки у динаміці буде доречно використовувати дані за останні 5-6 років, тому ми в подальших розрахунках будемо використовувати дані з 2016 по 2021 рік включно.

За формулою (1) розрахуємо індикатори виробництва за всіма групами продовольства, після чого простежимо їх динаміку в табл.1 та на рис. 2-4:

Таблиця 1. Індикатори виробництва продуктів харчування на особу на рік

Вид продукції	Рациональна норма	Індикатор виробництва					
		2016	2017	2018	2019	2020	2021
М'ясо і м'ясопродукти	80,0	0,682	0,684	0,698	0,743	0,745	0,740
Молоко і молочні продукти	380,0	0,642	0,638	0,628	0,607	0,586	0,557
Яйця	290,0	0,071	0,073	0,076	0,079	0,077	0,068
Риба і рибопродукти	20,0	0,104	0,109	0,102	0,111	0,092	0,085
Цукор	38,0	1,249	1,268	1,095	0,936	0,621	0,800
Олія та інші рослинні жири	13,0	9,771	11,392	11,393	12,656	13,963	12,837
Картопля	124,0	4,119	4,225	4,305	3,901	4,041	4,184
Овочі та баштанні	161,0	1,458	1,424	1,465	1,518	1,516	1,499
Фрукти, ягоди, горіхи, виноград	90,0	0,524	0,537	0,678	0,562	0,541	0,603
Хліб і хлібні продукти	101,0	15,366	14,463	16,455	17,755	15,459	20,686

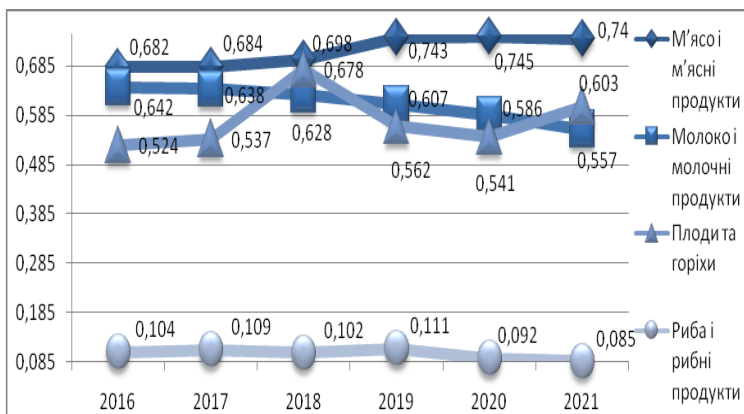


Рис. 2. Індикатори виробництва м'яса, молока, плодів та риби

Стосовно м'ясних, молочних та рибних продуктів, а також плодів та горіхів, можна сказати, що обсяги їх виробництва недостатні для того, щоб забезпечити населенню раціональну норму споживання цієї продукції. Виробництво м'яса та фруктів протягом 2016-2021 років збільшилось, тоді як виробництво риби та молочної продукції скоротилося.

На збільшення обсягів виробництва плодів вплинуло те, що Україна є одним з найбільших експортерів фруктів у Східній Європі [3]. Ця галузь є прибутковою, тому товаровиробники зацікавлені в розширенні виробництва.

Для рибних продуктів характерно зниження виробництва протягом останніх двох років. На цю галузь вплинули пандемічні обмеження 2020 року. Виробники рибної продукції у зв'язку з цим зіткнулися зі зниженням купівельної спроможності населення, розірванням більшості ланцюжків постачання та закриттям тисяч ресторанів і готелів по всьому світу [4].

Збільшення обсягів виробництва м'ясної продукції та зменшення молочної є взаємопов'язаними між собою. Протягом 2016-2021 років через відсутність підтримки урядом фермерів помітно скоротилося поголів'я ВРХ. Наслідком цього стало скорочення виробництва молока та похідних товарів. Натомість на ринку м'ясної продукції збільшилася частка м'яса ВРХ.

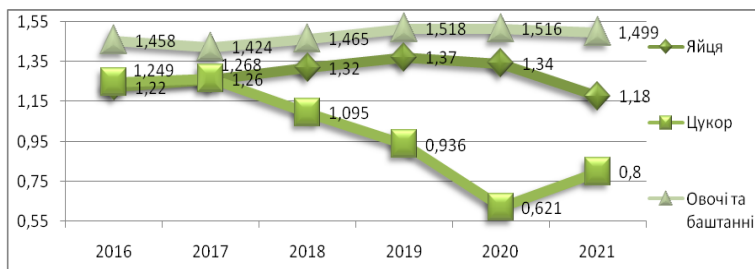


Рис. 3. Індикатори виробництва яєць, цукру та овочів

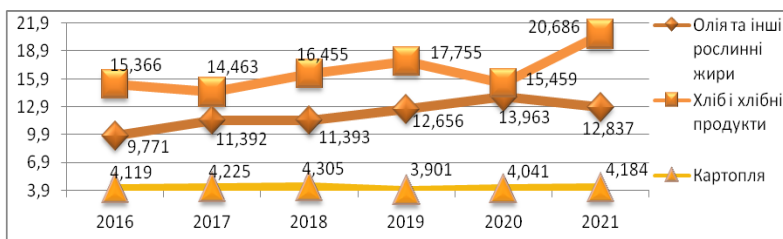


Рис. 4. Індикатори виробництва олії, хлібу та картоплі

Ринок овочів у 2016-2021 роках був стабільним, тоді як виробництво яєць з 2020 року зменшилося. Це відбулося тому, щогалузь птахівництва стала збитковою, тому закрилося більше ніж 30 підприємств з виробництва яєць, понад 9 підприємств з виробництва м'яса птиці. За два роки поголів'я скоротилося на 11 млн. голів. Виробництво яєць скоротилося на 3 млрд. штук, що становить чверть від обсягу виробництва в 2020 році [5].

Виробництво цукру скорочувалося протягом 2018-2020 років. Серед причин його зниження, окрім низьких цін на цю продукцію, переорієнтації товаровиробників на інші культури та пандемічних обмежень, можна ще виокремити зменшення попиту населення на цукор. Це можна пояснити тим, що навіть для 2018 року було характерним зниження цін на цукор через достатність виробництва та накопичення його запасів, тоді як за останні два роки ціни на цукор різко підвищилися. Середні споживчі ціни на цукор у вересні 2020 року становили 14,94 грн за кілограм, а у вересні 2021 року - вже 28,69 грн за кілограм, тобто ціни «підскочили» майже в два рази [6].

Обсяги виробництва олії, картоплі та хлібу протягом 2016 - 2021 років значно більші, ніж раціональні норми їх споживання на особу. Це означає, що саме ці групи продовольства є одними з основних експортних товарів.

Експорт українського зерна є важливим для економіки всього світу. За даними USDA, Україна посідає 8 місце у рейтингу світових виробників зерна з часткою 3,3-3,5%, забезпечує майже 15% потреб глобального експорту та в 2019-2020 роках зайняла друге місце у рейтингу світових експортерів.

Для того, щоб Україна займала лідируючі позиції у світовому рейтингу виробництва зерна, необхідно поліпшити технології в цій галузі, а також вивчити проблеми світового ринку зерна й обґрунтувати шляхи їх вирішення на національному рівні. Впровадження логістичних підходів для підвищення динаміки міжнародної торгівлі зерном набуває все більшої актуальності для розвитку української економіки, що спеціалізується на цій сфері [7].

Вторгнення Росії в Україну призвело до зриву через санкції та війну двох найбільших у світі експортерів зерна. Це означає, що 2022 рік є дуже важким для глобальної продовольчої системи. Індекс цін на зернові FAO показав, що у 2021 році ціни досягли рівня 2008 року, а після вторгнення різко зросли. З 2019 року по березень 2022 року ціни на зернові зросли на 48%, ціни на паливо – на 86%, а ціни на добрива – на 35%.

Для того, щоб нейтралізувати наслідки цієї кризи, високорозвинені країни та країни, що розвиваються, мають дотримуватися такого плану дій:

1. Великі виробники зерна повинні максимізувати постачання продовольства за рахунок усунення логістичних вузьких місць, вивільнення запасів та протистояння запровадженню обмежень на експорт продовольства.

2. Нафтовидобувні країни мають збільшити поставки палива, щоб допомогти знизити витрати на пальне, добрива та транспортування. В довгостроковій перспективі необхідно зменшити глобальну залежність сільського господарства від викопного палива.

3. Уряди країн та приватний мають забезпечити соціальний захист бідних і вразливих верств населення через продовольство або фінансову допомогу, оскільки наслідки пандемії сильно вдарили по останнім [8].

За формулою (1.2) розрахуємо індикатори споживання за всіма групами продовольства, після чого простежимо їх динаміку в табл.2 та на рис. 5-7:

Таблиця 2. Індикатори споживання продуктів харчування на особу на рік

Вид продукції	Раціональна норма	Індикатор споживання					
		2016	2017	2018	2019	2020	2021
М'ясо і м'ясопродукти	80,0	0,705	0,705	0,735	0,765	0,780	0,765
Молоко і молочні продукти	380,0	0,619	0,609	0,603	0,600	0,597	0,594
Яйця	290,0	0,786	0,828	0,803	0,828	0,803	0,786
Риба і рибопродукти	20,0	0,720	0,780	0,840	0,900	0,840	0,840
Цукор	38,0	0,853	0,884	0,853	0,821	0,758	0,726
Олія та інші рослинні жири	13,0	1,385	1,385	1,385	1,292	1,292	1,200
Картопля	124,0	0,648	0,619	0,610	0,600	0,581	0,561
Овочі та баштанні	161,0	0,686	0,634	0,663	0,656	0,648	0,634
Фрукти, ягоди, горіхи, виноград	90,0	0,440	0,493	0,507	0,533	0,493	0,520
Хліб і хлібні продукти	101,0	0,986	0,998	0,986	0,962	0,950	0,903

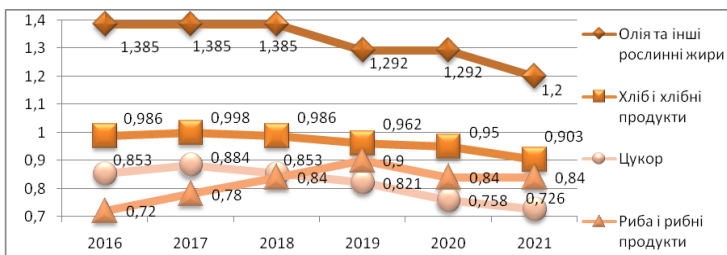


Рис. 5. Індикатори споживання олії, хлібу, цукру та рибної продукції

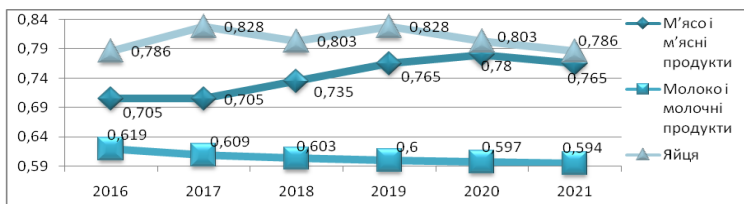


Рис. 6. Індикатори споживання яєць, м'ясої та молочної продукції

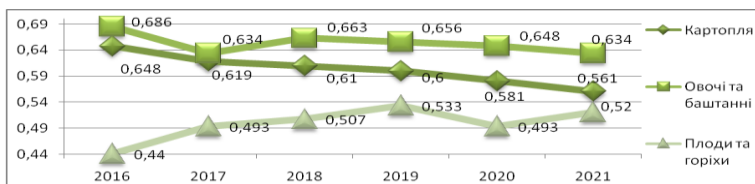


Рис. 7. Індикатори споживання картоплі, овочів та плодів

Населення України споживає менше продовольчих товарів, ніж необхідно споживати за раціональними нормами на особу. Лише така група товарів, як олія та інші рослинні жири, споживається у надмірній кількості.

Стосовно хлібу та цукру, обсяги їх споживання населенням хоча і не є оптимальними, але наближені до значень раціональних норм. Зниження обсягів споживання цих продуктів та олії пов'язано з великими обсягами їх виробництва. Для товаровиробників є більш вигідним реалізувати цю продукцію за кордон, і через те, що обсяги експорту є занадто великими, ціни на товари, які не покинули український ринок, значно зростають.

За 2016-2021 роки населення стало споживати більше м'ясної та рибною продукції, однак обсяги їх споживання все ще не відповідають оптимальним. Споживання м'яса зросло завдяки збільшенню його виробництва, яке було досягнуте зростанням частки найбільш дешевої м'ясної продукції, в наслідок чого ціни на червоне м'ясо зросли. Зростання споживання риби зумовлене збільшенням імпорту та прагненням населення вести здоровий спосіб життя.

Зниження споживання молока пов'язано з щорічним скороченням виробництва та зростанням цін на нього, тоді як зниження споживання яєць у 2020-2021 роках пов'язано зі скороченням поголів'я на птишиних фабриках.

Протягом 2016-2021 року споживання овочів та картоплі знизилася. Стосовно овочів, обсяги їх споживання знижуються з 2017 року. Пов'язано це зі значним зменшенням темпів росту виробництва цієї продукції та, як наслідок, її подорожчанням. Щодо картоплі, її виробництво, навпаки, перевищує раціональні норми приблизно у 4 рази. Великий врожай картоплі створює нові проблеми - в країні бракує потужностей для зберігання. І хоча за 2021 рік було побудовано додаткові склади, їх все одно не вистачило для вирощеного врожаю - картоплесховища переповнені [9].

Споживання фруктів та горіхів у 2021 році збільшилося майже на 20% у порівнянні з показником 2016 року. Основною причиною цього стало збільшення обсягів імпорту цієї групи продовольства. В

2020 році Україною було імпортовано історичний максимум – майже 1 млн тонн, що перевищує аналогічний показник 2019 року на 8% та в 1,5 рази показник 2015 року. В основному завозяться ті фрукти та ягоди, які не можуть вирощуватися в Україні через несприятливі кліматичні умови. Виняток становлять лише яблука, однак їх частка в загальній структурі імпорту становить 1% [10].

За формулою (1.3) розрахуємо індикатори економічної доступності продовольства, після чого простежимо їх динаміку в табл.3 та на рис. 8:

Таблиця 3. Індикатор економічної доступності продовольства

Показник	2016	2017	2018	2019	2020	2021
У середньому на домогосподарство, грн.	2855,17	3341,20	3913,72	4467,45	4520,42	5061,51
у % до сукупних витрат домогосподарств	51,2	48,4	48,0	46,4	48,4	46,0
у % до споживчих сукупних витрат	55,05	52,04	52,23	50,88	53,19	50,44
У міських поселеннях, грн.	2825,35	3349,83	3954,37	4481,53	4483,79	5045,62
у % до сукупних витрат домогосподарств	49,7	47	46,50	44,70	46,50	44,40
у % до споживчих сукупних витрат	53,10	50,00	50,16	48,38	50,76	48,26
У сільській місцевості, грн.	2934,10	3330,72	3819,10	4437,27	4605,61	5071,55
у % до сукупних витрат домогосподарств	54,8	51,70	51,40	50,40	52,90	49,50
у % до споживчих сукупних витрат	59,96	57,00	57,17	57,01	59,17	55,49
Витрати на продукти харчування у сільській місцевості порівняно з міськими поселеннями, грн.	108,75	-19,11	-135,27	-44,26	121,82	25,93
відносно сукупних витрат	5,10	4,70	4,90	5,70	6,40	5,10
відносно споживчих сукупних витрат	6,86	7,00	7,01	8,63	8,41	7,23

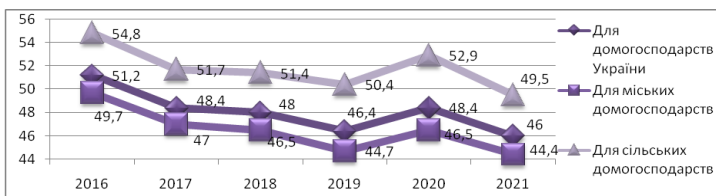


Рис. 8. Індикатори доступності продовольства для домогосподарств, %

Відношення витрат населення на продовольство до сукупних витрат населення протягом 2016-2021 років було у межах допустимих значень. Протягом 2016-2019 років значення індикатору знизилось завдяки зростанню платоспроможності населення, а в 2020 році під впливом пандемії відбулося підвищення індикатору на 2-2,5%. Протягом 2021 року досягається мінімальне значення показника, тобто доступність продовольства зросла. Така динаміка є позитивною, проте частка сукупних витрат домогосподарств на продовольство залишається високою.

Зменшення частки витрат на харчові продукти може мати як позитивні, так і негативні наслідки. З одного боку, зменшення індикатору означає, що рівень доходів домогосподарств регіону вищий, або споживачі регіону виробляють більшу частку продукції самостійно, або харчові продукти в регіоні дешевші. З іншого боку, така динаміка може свідчити про нижчий у регіоні індикатор достатності споживання основних видів продовольства [2].

За формулою (1.4) розрахуємо індикатори економічної доступності продовольства, після чого простежимо їх динаміку в табл.4 та на рис. 9-12:

Таблиця 4. Індикатор смності внутрішнього ринку, тис. т.

Вид продукції		2017	2018	2019	2020	2021
М'ясо і м'ясопродукти	2401,77	2390,59	2478,61	2564,43	2595,12	2519,44
Молоко і молочні продукти	10015,87	9816,69	9661,51	9553,75	9432,25	9287,34
Яйця	560,71	587,48	566,72	580,77	559,12	542,05
Риба і рибопродукти	613,22	661,23	708,17	754,24	698,69	691,61
Цукор	1379,74	1424,18	1365,76	1307,35	1197,75	1136,22
Олія та інші рослинні жири	766,52	762,96	758,76	703,96	698,69	642,21
Картопля	3423,79	3255,28	3186,78	3117,54	2994,36	2865,24
Овочі та баштанні	4701,33	4323,41	4501,96	4424,89	4341,83	4199,06
Фрукти, ягоди, горіхи, виноград	1686,35	1881,96	1922,19	2011,32	1846,52	1926,63
Хліб і хлібні продукти	4241,42	4272,55	4198,46	4072,91	3992,49	3754,46

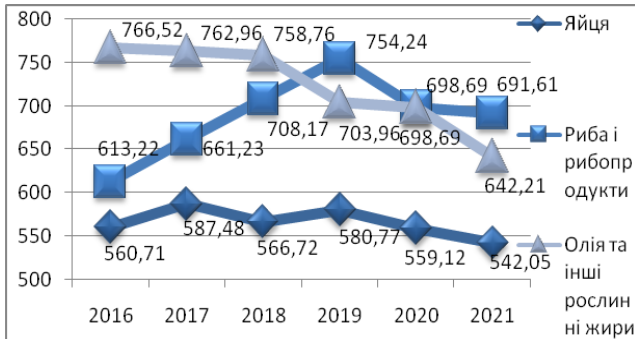


Рис. 9. Ємність внутрішнього ринку яєць, олії та риби, тис. тон

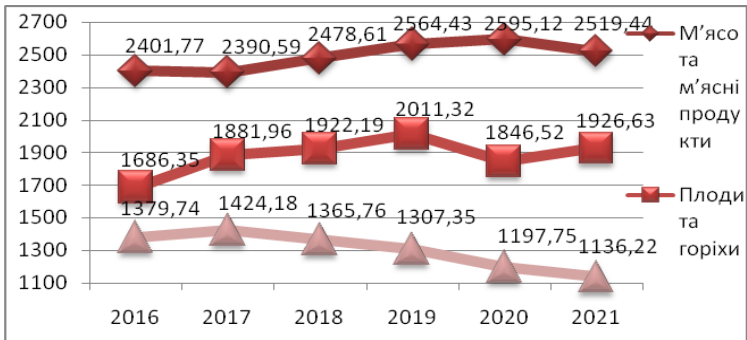


Рис. 10. Ємність внутрішнього ринку цукру, плодів і м'яса, тис. тон

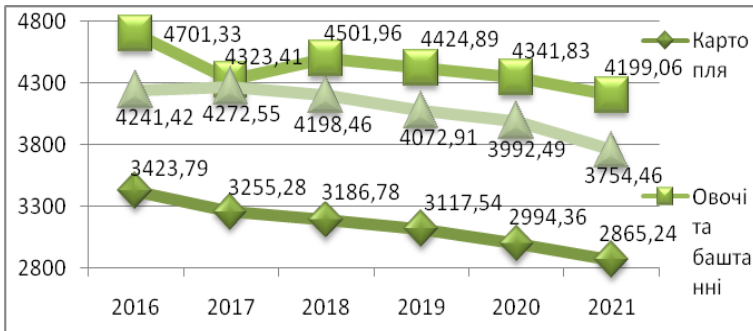


Рис. 11. Ємність внутрішнього ринку картоплі, овочів і хлібу, тис. тон

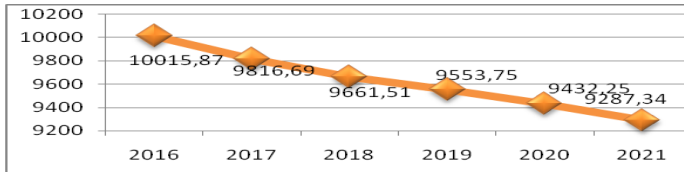


Рис. 12. Ємність внутрішнього ринку молочної продукції, тис. тон

Протягом 2016-2021 років показники ємності внутрішнього ринку багатьох груп продовольства зменшилися. Найзначніше зниження темпів росту ємності за цей період було у таких груп продуктів харчування, як овочі, картопля, молочна та хлібна продукція. Окрім зменшення населення України протягом останніх років, на ємність внутрішнього ринку вплинуло зменшення обсягів споживання населенням цих категорій товарів.

Однак серед продуктів харчування можна виділити й ті товари, ємність внутрішнього ринку яких протягом періоду зросла. До них відносяться плоди, м'ясна та рибна продукція. Для плодів та м'яса характерно збільшення обсягів виробництва, тоді як для рибних продуктів – обсягів імпорту. Ці фактори значно вплинули на обсяги споживання населенням цих видів продуктів, тому навіть зниження кількості населення України не знизило показник ємності внутрішнього ринку цих товарів.

За формулою (1.5) розрахуємо індикатори економічної доступності продовольства, після чого простежимо їх динаміку в табл.5 та на рис. 13-15:

Таблиця 5. Індикатор продовольчої незалежності, %

Вид продукції	2016	2017	2018	2019	2020	2021
М'ясо і м'ясопродукти	7,58	9,75	11,42	10,18	8,86	9,36
Молоко і молочні продукти	1,05	1,34	1,86	3,53	7,33	1,19
Яйця	0,89	1,19	0,71	0,86	0,72	0,65
Риба і рибопродукти	48,92	51,12	55,64	55,29	60,69	62,45
Цукор	0,36	0,49	0,22	0,31	0,33	14,41
Олія та інші рослинні жири	28,57	31,33	34,13	35,51	35,07	45,00
Картопля	0,79	0,74	0,88	8,92	10,85	6,22
Овочі та баштанні	2,89	2,98	4,18	7,07	6,73	7,44
Фрукти, ягоди, горіхи, виноград	43,41	43,52	45,68	52,30	62,28	52,86
Хліб і хлібні продукти	5,66	5,97	6,67	7,14	8,82	10,50

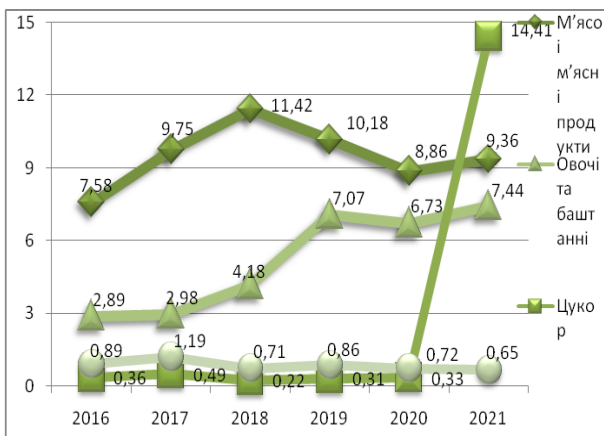


Рис. 13. Індикатори імпортозалежності м'яса, овочів, цукру та яєць, %

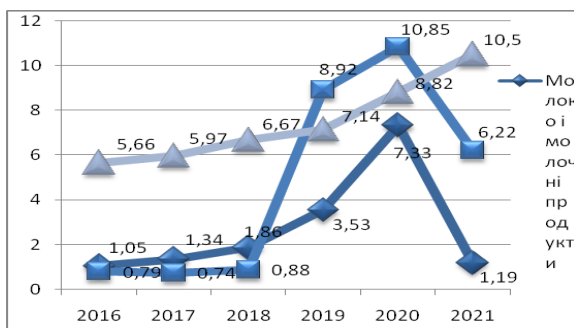


Рис. 14. Індикатори імпортозалежності картоплі, молока та хліба, %

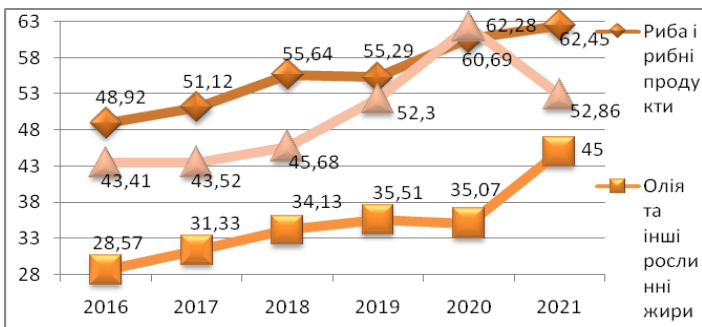


Рис. 15. Індикатор імпортозалежності олії, плодів та риби, %

Значна частина продуктів харчування імпортується в Україну в

обсягах, які знаходяться в межах оптимального значення. Це свідчить про те, що Україна є забезпеченою за багатьма групами продовольства.

Найбільш уразливими та залежними від імпорту категоріями товарів є риба та рибні продукти, олія та плоди. Високий показник індикатору імпортозалежності для таких груп продовольства, як олія та плоди, обумовлені тим, що в Україну поставляються культури, які неможливо вирощувати в країні через несприятливі кліматичні умови. Стосовно імпорту рибної продукції, її виробництво в Україні на сьогодні знаходиться на низькому рівні, тому виникає необхідність завозити рибу та інші морепродукти з інших країн. Для скорочення імпортової залежності необхідно інтенсивно розвивати українську аквакультуру.

Продовольча безпека держави є важливою складовою суспільної безпеки держави. Продовольча безпека – це рівень забезпеченості населення країни екологічно чистими і корисними для здоров'я продуктами харчування вітчизняного виробництва за науково-обґрунтованими нормами і доступними цінами при збереженні і поліпшенні середовища проживання.

Через економічну кризу скоротилися реальні доходи домогосподарств та обмежилась доступність продовольства для збіднілих верств населення, тому забезпечення продовольчої безпеки є одним з основних напрямів державної політики з питань національної безпеки в економічній сфері.

Показниками продовольчої безпеки є індикатори виробництва та споживання продовольства, індикатор економічної доступності продуктів харчування, індикатор ємності та індикатор продовольчої незалежності.

Індикатори виробництва у 2016-2021 роках свідчать про те, що обсяги виробництва м'ясних, молочних та рибних продуктів, а також плодів є нижчими за норми; обсяги виробництва яєць, цукру та овочів наближені до оптимального значення; обсяги виробництва олії, картоплі та хлібу в рази більші за норми споживання.

Індикатори споживання свідчать про недостатність споживання населенням України більшості груп продовольчих товарів. У надмірній кількості споживається лише олія. Показники споживання хліба та цукру є наближеними до оптимального значення.

За індикаторами економічної доступності видно, що обсяг витрат населення на продукти харчування протягом 2016 - 2021 років був у межах допустимих значень. Хоча спостерігається позитивна динаміка, проте частка сукупних витрат домогосподарств на продовольство залишається високою.

Протягом 2016-2021 років показники ємності внутрішнього ринку овочів, картоплі, молочної та хлібної продукції зменшилися через зниження споживання населенням цих товарів та зменшення населення України.

Індикатори продовольчої незалежності показали, що обсяги імпорту більшості товарів знаходяться в межах оптимального значення. Це свідчить про те, що Україна є забезпеченою за багатьма групами продовольства. Найбільш залежними від імпорту групами є рибні продукти, олія та плоди.

Найбільш необхідними кроками для забезпечення продовольчої безпеки є більш досконалий відбір постачальників із метою зниження закупівельних цін, заохочення товаровиробників з боку уряду задовольняти попит внутрішнього ринку за адекватними цінами, модернізація агропромисловості, впровадження зеленого коридору для сільгосппродукції, врегулювання логістичних та складських складнощів та розвиток «слабких» в українському товаровиробництві галузей, наприклад, аквакультури.

Список використаних джерел

1. Алішов Г. Н. Продовольча безпека України та чинники, що формують її рівень / Г. Н. Алішов // Електронний журнал «Економіка і суспільство». – 2017. – № 13. – С. 164-168.

2. Бабич М. М. Індикатори продовольчої безпеки в Україні: тенденції розвитку / М. М. Бабич // Міжнародний науково-виробничий журнал «Економіка АПК». – 2018. – № 5. – С. 41-50.

3. Офіційний євроінтеграційний портал. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://eu-ua.kmu.gov.ua/novyny/ukrayina-ye-odnym-z-nauybilshyh-vyrobnykiv-ovochiv-i-fruktiv-u-shidniy-yevropi>

4. Сайт видання "Економічна правда." [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/columns/2020/10/8/666032/>

5. Сайт "Landlord". [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://landlord.ua/news/v-ukraini-suttievo-zmenschilos-vyrobnytstvo-iaiets/>

6. Сайт "Укрінформ". [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3343017-za-rik-cini-na-cukor-zrosli-vdvici-kerivnik-derzstatu.html>

7. Ратушна Ю. Л. Маркетингові дослідження кон'юнктури ринку зерна (нішевих культур) / Ю. Л. Ратушна // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2021. – № 4. – С. 35-44.

8. Офіційний сайт Світового економічного форуму. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.weforum.org/agenda/2022/03/a-food-crisis-was-brewing-even->

before-the-ukraine-war-but-taking-these-three-steps-could-help-the-most-vulnerable

9. Сайт "Agravery.com". [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://agravery.com/uk/posts/show/agrarnij-2021-j-kartoplanij-bum-i-krohmalna-saga>

10. Сайт "AgroTimes". [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://agrotimes.ua/ovochi-sad/v-ukrayini-roste-spozhyvannya-fruktiv/>

3.3. Оцінка економічної доступності продовольства населенням України

Фатюха Н. Г.

канд. екон.наук, доц.,

Національний університет «Запорізька політехніка»

ORCID: 0000-0002-1026-6713

Мануковська В. В.

магістрантка групи ФЕУ-712м

Національний університет «Запорізька політехніка»

ORCID ID: 0000-0002-7234-2101

Незважаючи на те, що Україна є важливим постачальником агропромислової продукції на світовий ринок, для неї є характерними економічна криза та недостатній рівень споживання продовольства, наслідками чого є кризові демографічні процеси та щорічне зниження рівня здоров'я нації. Підвищення рівня економічної доступності продовольства населенням на сьогодні залишається однією з найактуальніших задач для забезпечення інклюзивного розвитку України.

Питання забезпечення економічної доступності продовольства як складової продовольчої безпеки країни розглядалося такими вченими, як: Ю. Хромов, Л. Абапкін, А. Сен., О. Лисяк, Благополучна А. Г., Б. Пасхавер, О. Ніконенко, Глубіш Л. Я., С. Кваша, М. М. Бабич, Сіднева Ж.К., Румік І.І., Ул'янченко А.В., П. Саблук, В. Власов, Залізнюк В.П. та ін.

На сьогоднішній день існують наукові праці, основним об'єктом дослідження яких є продовольча безпека, а проблематика економічної доступності продовольства розглядається лише частково. Враховуючи багатогранність цього питання, необхідно детальніше дослідити фактори впливу на економічну доступність продовольства.

Усі люди в будь-який час повинні мати доступ до безпечної та

поживної їжі в достатньої кількості, що відповідає їх дієтичним та харчовим вподобанням, для забезпечення активного і здорового життя. Саме за таких умов забезпечується високий рівень продовольчої безпеки відповідно до твердження Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН. На національному рівні доступність продовольства – продовольства для продажу на ринках або виробленого споживачами – є поєднанням внутрішнього виробництва, комерційного імпорту, гуманітарної допомоги та внутрішніх запасів. Доступ до їжі передбачає фізичний доступ до місця, де є їжа, економічний доступ на ринках і соціальний доступ до їжі для всіх людей без дискримінації за статтю, віком чи іншими соціальними групами [1].

Економічна доступність продовольства – це можливість для різних груп споживачів купувати продовольчі товари в нормативному розмірі на ринку, а також отримувати їх по неринковим каналах. Забезпечення економічної доступності продовольства передбачається досягати шляхом впливу на рівноважний рівень цін продуктів харчування і на доходи населення [2].

Показником, який характеризує здатність населення купувати продукти у необхідній кількості, є індикатор економічної доступності продовольства. Він визначається як частка середньомісячних сукупних витрат на продукти харчування у загальному підсумку сукупних витрат домогосподарств. Граничним критерієм для показника вважається його 60-відсотковий рівень. Даний індикатор розраховується за такою формулою:

$$I_{ек.д} = \frac{Bx}{Bc} \cdot 100\% \quad (1)$$

де $I_{ек.д}$ – індикатор економічної доступності продуктів;

Bx – середньомісячні витрати на продукти харчування та безалкогольні напої у розрахунку на одне домогосподарство за рік;

Bc – сукупні витрати в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство за рік.

Використовуючи формулу (1), розрахуємо індикатори економічної доступності продуктів харчування для домогосподарств України:

Таблиця 1. Індикатор економічної доступності продовольства

Показник	01.10.2016	01.10.2017	01.10.2018	01.10.2019	01.10.2020	01.10.2021
У середньому на домогосподарство, грн.	2855,17	3341,20	3913,72	4467,45	4520,42	5061,51
у % до сукупних витрат домогосподарств	51,2	48,4	48,0	46,4	48,4	46,0
у % до споживчих сукупних витрат	55,05	52,04	52,23	50,88	53,19	50,44
У міських поселеннях, грн.	2825,35	3349,83	3954,37	4481,53	4483,79	5045,62
у % до сукупних витрат домогосподарств	49,7	47	46,50	44,70	46,50	44,40
у % до споживчих сукупних витрат	53,10	50,00	50,16	48,38	50,76	48,26
У сільській місцевості, грн.	2934,10	3330,72	3819,10	4437,27	4605,61	5071,55
у % до сукупних витрат домогосподарств	54,8	51,70	51,40	50,40	52,90	49,50
у % до споживчих сукупних витрат	59,96	57,00	57,17	57,01	59,17	55,49
Витрати на продовольство у сільській місцевості порівняно з містами, грн.	108,75	-19,11	-135,27	-44,26	121,82	25,93
відносно сукупних витрат	5,10	4,70	4,90	5,70	6,40	5,10
відносно споживчих сукупних витрат	6,86	7,00	7,01	8,63	8,41	7,23

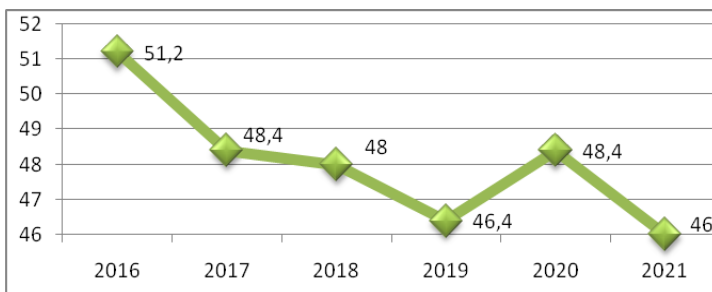


Рис. 1. Індикатор доступності продовольства для домогосподарств, %

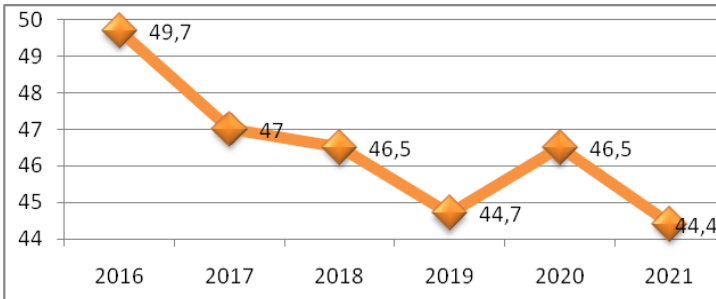


Рис. 2. Індикатор доступності продовольства для міських поселень, %

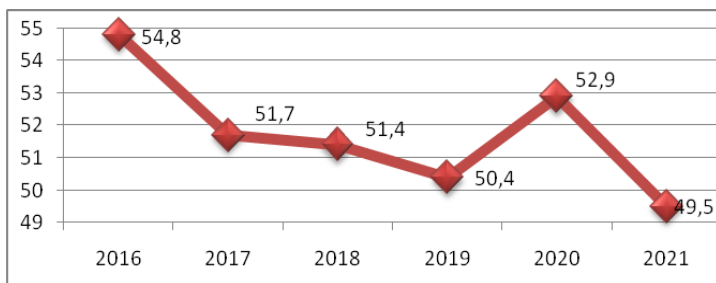


Рис. 3. Індикатор доступності продуктів для сільської місцевості, %

Як ми бачимо з графіків, обсяг витрат населення на продукти харчування відносно сукупних витрат як всього населення взагалі, так і окремо міського та сільського населення, протягом 2016-2021 років був у межах допустимих значень. На всіх графіках приблизно однакова динаміка зростання цього показника: протягом 2016-2019 років спостерігається зниження індикатору, яке зумовлене зростанням платоспроможності населення, а в 2020 році під впливом пандемії відбулося різке підвищення індикатору на 2-2,5%. Протягом 2021 року досягається рекордно мінімальне значення показника, тобто в цьому році продовольство було найбільш доступним за весь проаналізований період.

Як збільшення, так і зменшення частки витрат на харчові продукти може мати як позитивні, так і негативні причини та наслідки. З одного боку, зменшення частки витрат на харчові продукти, що саме по собі відображає позитивну динаміку індикатора, може означати, що споживачі регіону більшу частку продуктів харчування виробляють самостійно (натуральне господарство), або рівень доходів домогосподарств вищий (за інших рівних умов), або харчові продукти в регіоні дешевші. З іншого боку, така динаміка може свідчити про

нижчий у регіоні індикатор достатності споживання основних видів продуктів харчування [3].

Незважаючи на певне покращення економічної доступності продуктів харчування для українців, частка витрат на придбання харчування у 4-5 разів перевищує аналогічні показники європейських країн. На відміну від України, у країнах ЄС витрати на продукти харчування не перевищують 12% всіх споживчих витрат, а основною затратною статтею у домогосподарствах країн Євросоюзу є витрати на житло та енергоносії, на які припадає майже чверть таких витрат [2]. Тобто, можна зробити висновок, що частка сукупних витрат домогосподарств України на продукти харчування та безалкогольні напої залишається дуже значною у порівнянні з високорозвиненими країнами. Також необхідно враховувати те, що при розрахунку значень цього індикатора береться домогосподарство з середніми доходами, тобто цей показник не може надати повної картини забезпеченості населення продовольством.

Продовольче благополуччя характеризує рівень соціально-економічного розвитку країни, тоді як продовольча криза свідчить про загострення економічних дисбалансів. У більшості випадків причиною низького рівня економічної доступності продовольства попри його фізичну наявність на внутрішньому ринку у достатній кількості слугує відсутність у населення можливості його придбати через низький рівень купівельної спроможності доходів, який гальмує економічне зростання національної економіки [4].

Булавинець В. М., Заклекта О. І. зазначають, що «для населення України є характерним високий рівень диференціації доходів, основними причинами чого є політична нестабільність, низький рівень життя, процвітання тіньової економіки, високий рівень корупції та низька заробітна плата.

Важливим індикатором вимірювання економічної нерівності є доходи населення. Джерелами формування доходів домогосподарств виступають заробітна плата, пенсії, стипендії, субсидії, соціальні допомоги, доходи від підсобного господарства, доходи від підприємницької діяльності і самозайнятості, доходи від власності та інші доходи» [5].

Розглянемо розподіл домогосподарств України в 2019-2021 роках за розміром середньодушових грошових доходів. Для характеристики однорідності сукупності використовуємо показники центральної тенденції ряду, такі як середні еквівалентні грошові доходи, модальне та медіанне значення доходів. Серед показників варіації для дослідження нерівномірності доходів населення

розрахуємо коефіцієнт децильної диференціації, середнє квадратичне відхилення, квадратичний коефіцієнт варіації, та коефіцієнт асиметрії. Для більшої достовірності отриманих результатів розрахуємо коефіцієнт концентрації витрат Джині та побудуємо криву Лоренца.

Середня величина – це узагальнена характеристика однорідної сукупності за варіюючою ознакою, що показує типовий рівень цієї ознаки у одиниці сукупності. При її використанні необхідно враховувати те, що інколи зростання доходів може не відобразитися в середньоарифметичній величині, або навпаки, збільшення доходів може відбутися, коли в основній масі населення доходи залишаються незмінними. Зростання цього показника в такому випадку відбувається за рахунок зсувів у верхніх групах населення.

Медіана – це значення ознаки, яке поділяє ранжирований ряд розподілу на дві рівні частини, а за допомогою моди визначається розмір ознаки, який притаманний для більшої частини, а не для всієї сукупності.

Значення моди та медіани найчастіше відрізняються від значення середньої арифметичної. Ці три показники можуть збігатися тільки у випадку симетричного розподілу частот варіаційного ряду.

Для дослідження нерівномірності розподілу домогосподарств за рівнем доходів використовується «метод групувань, за яким домогосподарства розподіляються в порядку зростання середньодушових еквівалентних показників доходів на квантилі та за інтервалами доходів. Квантилі розподілу ділять впорядковану за розміром середньодушових грошових доходів генеральну сукупність домогосподарств на однакові за чисельністю групи» [7].

Децильний коефіцієнт фондів порівнює доходи груп рівної чисельності та відображає співвідношення середніх питомих доходів населення в найбільш високодохідній та в найбільш низькодохідній групах. Цей показник є найбільш індикативним критерієм диференціації. Однак на практиці, незважаючи на простоту розрахунків, довіра до точності розрахунків коефіцієнтів фондів дуже низька [6]. Цей феномен пояснюється низькою точністю вихідних даних і конструкцією самої формули.

Генеральна сукупність вихідних даних, які використовуються у цій роботі, поділена на децилі, оскільки ці дані надаються офіційними статистичними джерелами України саме в такому вигляді.

При дослідженні нерівності розподілу доходів населення інколи використовують показники варіації. На ці показники впливають багато факторів, у тому числі – суто випадкові чинники, причому зазвичай цей вплив є хаотичним і різноспрямованим.

Одним з показників, який широко використовується на практиці, є коефіцієнт концентрації доходів населення – індекс Джині. Величина цього показника може мати значення від 0 до 1, причому, чим більше значення коефіцієнту, тим більш нерівномірно розподілені доходи в суспільстві.

«Крива Лоренца – це альтернативне графічне зображення функції розподілу. Ця крива відображає функцію розподілу, в якій акумулюються частки чисельності та доходів населення. У прямокутній системі координат крива Лоренца є опуклою вниз і проходить під діагоналлю одиничного квадрата, розташованого в I координатній чверті» [7].

Розрахуємо показники варіації та основні показники центральної тенденції ряду, користуючись даними з офіційного сайту Державної служби статистики України [8].

Результати, отримані після розрахунку показників варіації та основних показників центральної тенденції ряду, розташуємо у табл. 2:

Таблиця 2. Показники центральної тенденції ряду та показники варіації середньодушових місячних доходів у 2019-2021 роках

Роки	\bar{x}	M_o	M_e	σ_x	V	A_s	V_D	K_G
2019	5532	4259,36	4975,83	2422,18	43,78	0,53	3,07	0,232
2020	5673	4487,28	5130,78	2418,07	42,62	0,49	2,92	0,222
2021	6576	5351,95	5056,44	2629,11	39,98	0,47	2,96	0,217

Позначення, використані в таблиці: \bar{x} – середня арифметична, M_o – мода, M_e – медіана, σ_x – середнє квадратичне відхилення, V – коефіцієнт варіації, A_s – коефіцієнт асиметрії, V_D – коефіцієнт децильної диференціації, K_G – коефіцієнт Джині.

За результатами проведених розрахунків можна з'ясувати, що у 2021 році, у порівнянні з 2019 роком, середній рівень доходів зріс на 1044 грн., або на 18,87%. Модальні значення свідчать про те, що у 2019 році серед громадян України найбільш поширеними були верстви населення, які витрачали в середньому за місяць 4259,36 грн. на кожну особу, у 2020 році цей показник збільшився до 4487,28 грн., а в 2021 році – до 5351,95 грн. За допомогою медіани ми з'ясували, що середньомісячні витрати половини домогосподарств у 2019 році становили 4975,83 грн., у 2020 році ця величина збільшилася до 5130,78 грн., а в 2021 році дещо зменшилася – до 5056,44 грн.

Результати розрахунків децилів продемонстрували, що у

2019 році серед 10% найменш забезпечених верств населення максимальні грошові доходи становили 2934,68 грн. за місяць, а серед 10% найбільш забезпечених мінімальні доходи перевищували 9000,1 грн. на місяць. У 2020 році ці показники становили 3095,61 грн. та 9039,32 грн., а в 2021 році – 3491,17 грн. та 10343,85 грн. відповідно.

Децильний коефіцієнт, або коефіцієнт диференціації доходів, є таким індикатором, що характеризує ступінь соціального розшарування і показує, у скільки разів мінімальні доходи 10% найбільш забезпеченого населення перевищують максимальні доходи 10% найменш забезпеченого населення. Динаміка коефіцієнту децильної диференціації свідчить про те, що протягом 2019-2021 років мінімальні грошові доходи на душу населення 10% найбільш забезпечених громадян України значно перевищували максимальні доходи 10% найменш забезпечених осіб. Необхідно відмітити, що ця різниця була мінімальною в 2020 році та становила 2,92 рази. У більшості випадків скорочення цього показника є позитивним для економіки держави, однак ситуація, характерна для цього року, є виключенням. Враховуючи економічну кризу, яка стала більш глобальною завдяки пандемічним обмеженням 2020 року, значне зниження грошових доходів найбільш заможних громадян і, як наслідок, вирівнювання населення за рівнем доходів є очікуваним результатом даного року.

Після розрахунку середнього квадратичного відхилення ми з'ясували, що у 2019 році середні доходи окремого домогосподарства відхилилися від середнього рівня по країні в середньому на 2422,18 грн. У 2020 році це відхилення становило 2418,07 грн., а в 2021 році – вже 2629,11 грн.

В 2019-2021 роках розподіл домогосподарств за рівнем еквівалентних грошових доходів на душу населення характеризується правосторонньою асиметрією. Оскільки показник асиметрії в 2019 році перевищував 50%, асиметрія розподілу в цьому році була сильною. За наступні роки з'явилася тенденція до зниження асиметрії, однак її показник залишається високим.

Оскільки отримані коефіцієнти варіації за 2019-2021 роки більше 33%, то сукупність домогосподарств за рівнем грошових доходів на душу населення була неоднорідною в ці роки. Це є підтвердженням високого ступеню диференціації домогосподарств у 2019-2021 роках за рівнем еквівалентних грошових доходів. Розраховані показники середнього рівня грошових доходів є нетиповими і ненадійними для даної сукупності. Слід відзначити, що

рівень диференціації домогосподарств протягом даного періоду незначно знизився.

Індекс концентрації доходів характеризує ступінь відхилення лінії фактичного розподілу загального обсягу доходів від лінії їх рівномірного розподілу. Величина коефіцієнту концентрації Джині свідчить про низьку ступінь диференціації доходів у 2019-2021 роках. Хоча низькі значення показнику свідчать про більшу рівність населення за доходами, такі результати не завжди є ідеальним показником економічного стану країни. Наприклад, у європейських країн значення індексу Джині є низькими, оскільки їх мешканці, як правило, мають високий рівень життя, тоді як у пострадянських країнах, у тому числі в Україні, такі показники свідчать про відносно рівний розподіл бідності населення.

Незважаючи на велику кількість розрахунків у даному дослідженні, обстеження домогосподарств не дає повної картини диференціації життєвого рівня населення країни. Більш заможні громадяни України можуть приховувати частину своїх доходів та витрат з різних причин, тому отримані результати відображають лише приблизну ситуацію стосовно витрат та доходів населення, яка відрізняється від дійсності. Цей фактор може пояснити розбіжності, які виникли між розрахованими показниками.

Для уточнення результатів дослідження диференціації доходів населення зобразимо графічно функцію розподілу доходів за допомогою кривої Лоренца. Її можна побудувати за допомогою обчислених кумулятивних значень розподілу домогосподарств за рівнем доходів та кумулятивних значень грошових доходів домогосподарств.

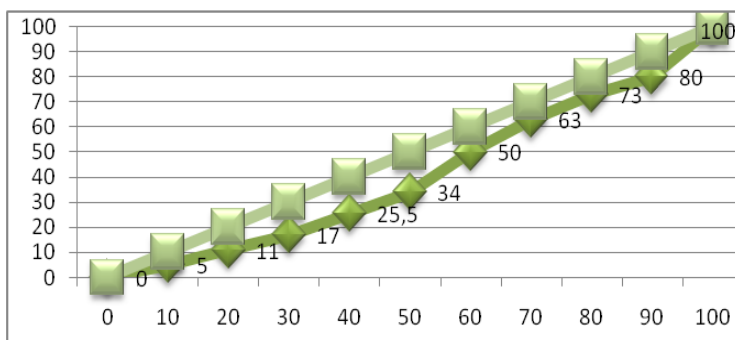


Рис. 4. Крива Лоренца за даними 2019 року

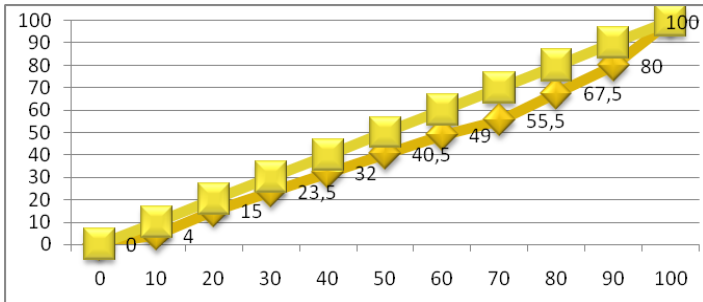


Рис. 5. Крива Лоренца за даними 2020 року

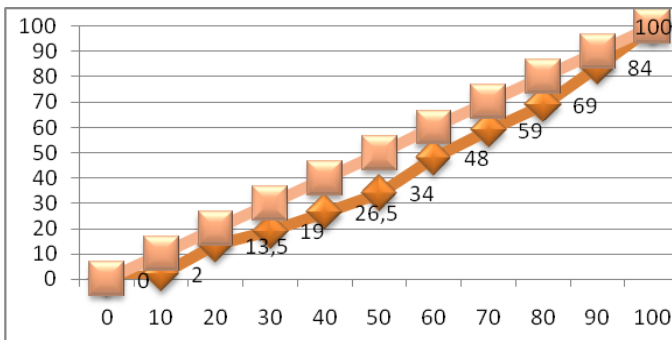


Рис. 6. Крива Лоренца за даними 2021 року

Як видно з отриманих графіків, кумулятивний розподіл чисельності домогосподарств і відповідних їй загальних грошових доходів на душу населення за рівномірним розподілом та результатами, отриманими протягом дослідження розподілу грошових доходів за децильними групами населення, мають невеликі відхилення на всіх проміжках, що свідчить про незначну нерівномірність розподілу грошових доходів серед різних верств населення країни. Тобто, крива Лоренца є підтвердженням тих висновків, які були зроблені стосовно значень коефіцієнту концентрації Джині.

Такі протиріччя, як між відносно позитивним показником коефіцієнту Джині й кривою Лоренца та реальним рівнем бідності в Україні пояснюється тривалою економічною кризою та значним рівнем тінізації економіки.

Україна, як держава з невисоким доходом на душу населення та слабким державним управлінням, потерпає від відносно високого розміру тіньової економіки. За даними Міністерства економіки України, тіньовий сектор у 2019 році становив 27% ВВП, у 2020 році –

30%, а в 2021 році він зріс до 32%. Через наявність великого тіньового сектору зростає податкове навантаження та спотворюються умови конкуренції на ринку товарів та послуг, що негативно впливає на доходи населення. Особливістю тіньової економіки України є те, що значна частина податкових надходжень втрачається через інструменти ухилення від сплати податків.

Шляхами зменшення впливу тіньового сектору на доходи населення є:

- створення умов для розвитку малого та середнього бізнесу;
- легалізація ринку праці та підвищення рівня зарплат;
- поширення безготівкових розрахунків, що дозволить урядовим службам контролювати джерела доходів та оперативно виявляти факти витрачання коштів у розмірах, що перевищують доходи;
- підвищення рівня особистої фінансової відповідальності за незаконне використання коштів;
- зниження рівня корупційності в контролюючих органах [9].

Забезпечення економічної доступності продовольства є ключовим фактором підтримання високого рівня продовольчої безпеки держави, який досягається шляхом впливу на рівноважний рівень цін продуктів харчування і на доходи населення.

Індикатор економічної доступності продовольства – це показник, що характеризує здатність населення купувати продовольчі товари в нормативному розмірі. Якщо проаналізувати значення цього показника за 2016-2021 роки, то можна сказати, що протягом цього періоду частка витрат населення на харчові продукти хоча і була в межах допустимих значень, однак її розмір був наближений до граничного значення. Це означає, що частка сукупних витрат домогосподарств України на продукти харчування та безалкогольні напої залишається дуже значною у порівнянні з високорозвиненими країнами.

Необхідно враховувати те, що при розрахунку індикатора економічної доступності продуктів харчування береться домогосподарство з середніми доходами, тобто цей показник не може надати повної картини забезпеченості населення продовольством. Тому при оцінці економічної доступності продовольства необхідно також аналізувати рівень диференціації доходів.

Нерівномірність розподілу доходів населення спричинена багатьма факторами. Вона щорічно зростає та виступає як одна з причин послаблення економічного розвитку України, тому діяльність уряду має бути спрямована не тільки на стабілізацію соціально-

економічної ситуації в країні, але й на зменшення різниці в доходах між бідними і багатими.

Для дослідження нерівномірності розподілу домогосподарств за рівнем доходів використовується метод групувань, за яким домогосподарства розподіляються в порядку зростання доходів на квантілі та за інтервалами доходів. Основними показниками характеристики диференціації доходів є середні величини, показники варіації, індекс Джині та крива Лоренца.

За результатами розрахованих середніх величин та показників варіації можна з'ясувати, що диференціація доходів населення протягом 2019-2021 року була на досить високому рівні, однак надійність цих показників недостатня для того, щоб на їх основі робити висновки. Це пояснюється тим, що отримані коефіцієнти варіації за 2019-2021 роки більше 33%.

За індексами Джині та кривими Лоренца нерівномірність розподілу доходів населення України за цей період була низькою. Такі результати у даному випадку свідчать про відносно рівний розподіл бідності населення, тоді як заможні верстви населення майже не враховуються.

Причинами такого протиріччя між розрахованими показниками та реальним рівнем бідності в Україні є економічна криза та тіньовий сектор. Для зменшення впливу останнього на доходи населення необхідно стимулювати малий та середній бізнес, поширювати безготівкові розрахунки, легалізувати ринок праці та подолати корупцію в контролюючих органах.

Список використаних джерел

1. Благополучна А. Г. Економічна доступність продовольства в умовах війни / А. Г. Благополучна // Наукове видання «Економічні горизонти». – 2022. – № 3 (21). – С. 13-20.
2. Залізнюк В.П. Оцінка індикаторів продовольчої безпеки України / В.П. Залізнюк // Інвестиції: практика та досвід. – 2019. – № 2. – С. 128-133.
3. Бабич М. М. Індикатори продовольчої безпеки в Україні: тенденції розвитку / М. М. Бабич // Міжнародний науково-виробничий журнал «Економіка АПК». – 2018. – № 5. – С. 41-50.
4. Глубіш Л. Я. Причини і наслідки руйнування купівельної спроможності доходів населення України / Л. Я. Глубіш // Причорноморські економічні студії. – 2021. – № 65. – С. 29-35.
5. Булавинець В. М., Заклекта О. І. Нерівність доходів населення в Україні: чинники та сучасний стан // В. М. Булавинець, О.

І. Заклекта // Ефективна економіка. – 2017. – №11. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5870>

6. Цимбалюк І. В. Проблеми розподілу доходів населення України: тенденції та соціально-економічні наслідки: Магістерська робота: (051 "Економіка") / ТНЕУ. Кафедра економічної теорії; Науковий керівник: В. В. Козюк, д.е.н., професор. – Тернопіль, 2018. – 106 с.

7. Опенько І. А. Застосування GINI-індексу під час дослідження нерівності у використанні земель лісогосподарського призначення в Україні / І. А. Опенько // Фаховий збірник наукових праць «Проблеми системного підходу в економіці». – 2019. – № 6 (74). – С. 40-48.

8. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

9. Приступа Т.В., Чайковська М.А. Тіньова економіка та її вплив на соціально-економічний розвиток України / Т.В. Приступа, М.А. Чайковська // Електронний науковий журнал «Приазовський економічний вісник». – 2019. – № 1 (12). – С. 56-61.

РОЗДІЛ 4. ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНІЗМУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

4.1. Стратегія та тактика підприємств України в період воєнного стану

Шестопалова О.В.

ст. викл.

Національний університет «Запорізька політехніка»

ORCID: 0000-0001-6630-3416

З початком воєнних дій в лютому 2022 р. на території України промисловість України зазнала значних потрясінь, та все рівно функціонує та намагається продовжувати свою діяльність, виконувати всі свої зобов'язання.

Після проведення аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища, для зниження впливу наслідків фінансової кризи необхідно передбачати і розуміти ідентифікації можливостей і загроз на шляху досягнення цілей, настає етап вибору стратегії.

На даному етапі розробники шукають відповіді на питання про те, яким найбільш ефективним способом можна досягти поставленої мети та що для цього необхідно зробити.

Сучасне визначення стратегії важко сформулювати одним реченням. Багато авторитетних вчених пропонували власне бачення змісту стратегії, але їхні визначення мають різний зміст.

Різні підприємства і менеджери по-різному формують і виконують завдання, пов'язані з розробкою стратегії. Основними підходами до розробки стратегії є те, що вона:

- розробляється з урахуванням перспективи розвитку підприємства, регіону, галузі;
- обґрунтовується спеціальними численними дослідженнями і фактичними даними;
- додає підприємству визначеності, індивідуальності, що дозволяє їй залучати висококваліфікованих фахівців для участі в розробці стратегії;
- стратегія, представлена у формі стратегічного плану, повинна бути гнучкою, щоб можна було проводити необхідні коректування через зміни в зовнішньому середовищі;
- розробка стратегії закінчується встановленням загальних напрямків розвитку підприємства чи організації ;
- стратегія підлягає корегуванню або від неї відмовляються при досягненні поставлених цілей;

– здійснюється звичайний контроль за виконанням розробленої стратегії.

Стратегій у підприємств може бути безліч, але всі вони базуються в основному на чотирьох стратегічних альтернативах (рис.1) [1].

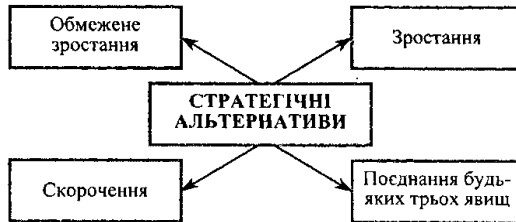


Рис. 1. Стратегічні альтернативи [1].

Бланк І. А. відмічає «будь-яке підприємство в Україні, що веде конкурентну боротьбу на ринку, користується своєю стратегією (очевидною або неочевидною). Стратегія на підприємстві може розроблятися експліцитно через процес планування або через діяльність різних підрозділів і відділів».

Для того, щоб правильно сформулювати стратегію через експліцитний процес або ідентифікувати приховану стратегію, необхідно знати, які ж види стратегій існують взагалі і які з них можуть бути вибрані для конкретного підприємства за тих чи інших обставин. Система класифікації стратегій підприємства включає низку ознак, за якими стратегії поділяються на окремі групи (рис. 2).

За ієрархією в системі управління виділяють чотири види стратегій, які відповідають різним організаційним рівням. Така класифікація в літературі отримала назву «стратегічної піраміди» А. А. Томпсона і А. Дж. Стріклєнда (Рис. 3) [1].

Корпоративна стратегія є загальним планом управління компанією. Вона поширюється на всю компанію, охоплюючи всі напрямки діяльності, якими займається і складається з дій, які приймаються для закріплення своїх позицій у різноманітних галузях промисловості, і підходів, які використовують для управління справами компанії. Вибір загальної (корпоративної) стратегії залежить від характеристик галузі, загальної конкурентної позиції фірми та характеристики самого підприємства (зокрема, стадії життєвого циклу).



Рис. 2. Класифікація стратегій підприємства [2].

Для вузькопрофільного підприємства корпоративна і ділова стратегія збігаються.



Рис. 3. «Стратегічна піраміда» А. А. Томпсона і А. Дж. Стріклєнда

Сучасне поняття ділової стратегії ґрунтується на уявленні про неї як про один з процесів управління підприємством, організацією з урахуванням перспективи розвитку подій і адекватної поведінки самого підприємства чи організації.

За А. А. Томпсоном та А. Дж. Стріклєндом термін «ділова стратегія» («бізнес – стратегія») науковці позначають план управління окремою сферою діяльності підприємства. Ділова стратегія спрямована на встановлення і зміцнення довгострокової

конкурентоспроможної позиції підприємства чи організації на ринку. Для досягнення цієї мети ділова стратегія розробляється за такими основними напрямками:

- аналіз та реагування на зміни, що відбуваються в даній галузі, в економіці в цілому, у політиці, на полі бою й в інших значимих сферах;

- розробка заходів і дій, конкурентоспроможних підходів, що можуть дати суттєву перевагу перед конкурентами;

- об'єднання стратегічних ініціатив функціональних підрозділів;

- рішення конкретних стратегічних проблем, актуальних в даний час». [1].

Білик М.Д. зазначає, що «функціональну стратегію використовують для кожного напрямку діяльності. Вона спрямована на підтримку ділової стратегії та досягнення поставленої мети.

Операційна стратегія розробляється для окремих структурних одиниць та окремих відділів всередині функціональних напрямів, вирішує специфічні проблеми, які пов'язані із досягненням поставленої мети перед ними.

Бізнес – стратегії відрізняються різноманітністю, але в теорії стратегічного управління їх вдалося звести до обмеженої кількості типових варіантів (таблиця 1)» [3].

Для більшості підприємств доцільним є реалізація стратегії скорочення, головним призначенням якої є реструктуризація з метою зниження витрат для зупинки процесу падіння обсягу реалізації. До основних заходів, які суб'єкт господарювання може використати для скорочення витрат, доцільно віднести:

- прискорення кругообігу вхідних та вихідних грошових потоків за рахунок швидкого отримання виручки від реалізації продукції (вхідний грошовий потік) і використання отриманих коштів на забезпечення ритмічної та рівномірної роботи підприємства (вихідний грошовий потік);

- в рамках реструктуризації активів оптимізувати їх структуру шляхом зменшення вартості необоротних активів та збільшити питому вагу оборотного капіталу, особливо його робочого капіталу;

- продаж частини майна підприємства, якщо в ході аналізу було виявлено, що воно має у наявності основні засоби, які законсервовані і не використовуються впродовж декількох років, їх реалізація може забезпечити отримання додаткового прибутку;

- своєчасний огляд з метою здійснення профілактичного ремонту, що дозволить зменшити витрати на проведення капітального ремонту у майбутньому;

- більш жорстка економія електроенергії за рахунок її раціонального використання шляхом створення графіку відпуску продукції;

- вилучити із оренди власне обладнання з метою подальшого його використання у власній діяльності;

– розглянути можливість переведення робітників, що безпосередньо займаються процесом виробництва, на відрядну форму оплати праці.

Таблиця 1. Базові стратегії розвитку підприємства[3].

Тип базової стратегії	Назва	Цільове призначення
Стратегії концентрованого росту	Захоплення ринку	Прагнення збільшити частку свого продукту на традиційних ринках
	Розвиток ринку	Виведення свого продукту на ринок у нових географічних районах
	Розвиток продукту	Прагнення збільшити обсяг реалізації через поліпшення або модифікацію свого продукту
Стратегії інтегрованого росту	Пряма інтеграція	Придбання у власність дистрибуторської мережі або встановлення повного контролю над нею
	Зворотна інтеграція	Прагнення одержати постачальників сировини у власність або під повний контроль
	Горизонтальна інтеграція	Прагнення одержати своїх конкурентів у власність або під повний контроль
Стратегії диверсифікованого росту	Концентрична диверсифікація	Створення нових виробництв, що збігаються з профілем підприємства
	Конгломеративна диверсифікація	Освоєння випуску нових продуктів, що не збігаються з традиційним профілем підприємства
	Горизонтальна диверсифікація	Освоєння випуску новинепрофільних продуктів, але для традиційних споживачів
	Спільне підприємство	Об'єднання з іншою компанією для проведення робіт за спеціальним проектом
Стратегії скорочення	Скорочення	Реструктуризація з метою скорочення витрат для зупинки процесу падіння обсягу реалізації
	Відторгнення	Продаж відділу або частини підприємства
	Ліквідація	Продаж усіх активів підприємства

Бланк І. А відзначає, що «впровадження цієї стратегії є

доречним з огляду ситуації, в якій може опинитися підприємство: воно неефективне та неприбуткове, хоча й є монополістом у своїй сфері. Результатом реалізації цієї стратегії повинно стати підвищення ринкової вартості підприємства та досягнення беззбиткової діяльності.

Наступним етапом стане впровадження стратегії захоплення ринку, яка направлена на збільшення частки свого продукту на визначеному сегменті ринку.

Заключним етапом є реалізація стратегії розвитку ринку, призначенням якої є виведення продукту власного виробництва на ринок у нових географічних районах. Впровадження цієї стратегії можливе за рахунок відкриття філій, представництв у містах, районах, інших областях України та за її межами.

Реалізація цих стратегій повинна здійснюватися за допомогою впровадження функціональних стратегій. Функціональна стратегія є більш вузькою, якщо її порівняти з діловою стратегією, але її роль полягає у конкретизації окремих деталей й у створенні управлінських орієнтирів для досягнення функціональних цілей підприємства чи організації. Серед головних функціональних стратегій треба виділити:

- стратегію організаційну;
- стратегію маркетингової діяльності;
- стратегію інноваційну ;
- стратегію виробництва;
- стратегію фінансову ;
- стратегію соціальну» [4].

Як показує проведене дослідження, на підприємствах існує лінійно – функціональна організаційна структура, яка не була пристосована до впровадження системи стратегічного управління та змін, з нею пов'язаних. Для впровадження змін, необхідних для ефективною діяльності організаційна структура управління повинна бути децентралізована та гнучка, з універсальними ланками. Тому необхідно здійснити реструктуризацію підприємства з метою впровадження «адаптивної» організаційної структури управління, а саме поєднання лінійно-функціональної та матричної структур. Обрана організаційна структура управління завдяки своїй динамічності і гнучкості дозволить досягти швидшого стратегічного реагування, оптимізації використання ресурсів та створення організаційних умов для більш швидкого досягнення мети.

Для підприємства маркетингова стратегія є найважливішою функціональною стратегією, оскільки вона забезпечує обґрунтування ринкової спрямованості підприємства. Тому доцільним є включення (при відсутності на підприємстві) до штату спеціаліста-маркетолога

для виконання наступних функцій:

- проведення досліджень ринкового середовища з метою своєчасного виявлення змін та ефективного реагування на них;
- постійне складання та оновлення даних про потенційних клієнтів;
- впровадження рекламної стратегії підприємства.

Однією з найважливіших підсистем ділової стратегії є виробнича стратегія, що являє собою довгострокову програму конкретних дій зі створення і реалізації продукції підприємства. Виробнича стратегія спрямована на використання і розвиток усіх виробничих потужностей для досягнення стратегічної конкурентної переваги. В основу формування виробничої стратегії, з огляду на незадовільний фінансовий стан, повинно бути покладено розширення існуючого виробничого потенціалу шляхом модернізації виробництва, ліквідації «вузьких» місць, впровадження нових технологій.

Безумовним фактором забезпечення функціонування підприємства є залучення персоналу з певними кількісними, структурними та якісними характеристиками. Стратегія персоналу повинна ґрунтуватися на впровадженні гнучкої системи винагородження та компенсації за допомогою розробки методики «участі у прибутках» відповідно до посад та виконання виробничих завдань.

Стратегія фінансування є основою для вибору альтернативи, яка зумовлює природу та напрями організації фінансових відносин як поза межами, так і всередині підприємства. З метою оптимізації фінансового стану підприємства необхідно розробити систему моніторингу поточної фінансової діяльності, основною метою якої є своєчасне визначення відхилень фактичних результатів діяльності від передбачених, що викликають погіршення фінансового стану підприємства; визначення причин цих відхилень та розробка заходів із коректування, нормалізації та підвищення ефективності фінансової діяльності. Розроблена система моніторингу поточної фінансової діяльності повинна коректуватися за зміни стратегічних цілей підприємства, видів його виробничої та фінансової діяльності та системи показників поточних та оперативних фінансових планів.

Цілком очевидним є те, що обрані стратегії повинні змінюватися і пристосовуватися до умов, які змінюються. Вони створюють основу для стратегічних планів, основне призначення яких полягає у виборі дій і засобів для досягнення цілей підприємства – як перспективних, так і поточних – з урахуванням можливих планів і ризиків. [5].

Як зазначає Шершньова З. Є «на кожному підприємстві для

забезпечення задовільного фінансового стану у загальній системі фінансового менеджменту необхідно розробити та забезпечити реалізацію системи аналізу та оцінки фінансового стану, адаптованої до особливостей функціонування даного підприємства на ринку, завдань його фінансової стратегії та політики, фінансової ментальності власників, тощо» [6].

За результатами аналізу повинна бути вироблена генеральна фінансова стратегія і складено план фінансового оздоровлення підприємства з метою недопущення банкрутства, шляхом комплексного використання внутрішніх і зовнішніх резервів. Якщо повна реалізація внутрішніх можливостей підприємства не дозволяє відновити платоспроможність і фінансову стійкість в необхідному обсязі для успішного її функціонування, то в цьому випадку слід вдатися до зовнішньої допомоги. Крім того, для зниження впливу наслідків фінансової кризи будь якого підприємства необхідно передбачати і розуміти розвиток ринку, включаючи діяльність конкурентів, аналізувати і використовувати ідеї, що виходять від зацікавлених сторін, визначати ключових партнерів і стратегічні можливості партнерства.

Таким чином, для успішної роботи необхідно:

- прискорити оборотність оборотних активів, шляхом:
 - а) поліпшення організації матеріально-технічного постачання;
 - б) скорочення часу знаходження коштів у дебіторській заборгованості.
- знизити собівартість продукції шляхом:
 - а) встановлення належного контролю за витратами ресурсів;
 - б) скорочення браку готової продукції на виробництві.
- підвищити ліквідність активів підприємства шляхом продажу не задіяних основних фондів, здача в оренду виробничих приміщень і т. п. Це дозволить зміцнити величину важко реалізованих активів і збільшити швидко реалізованих активи;
- удосконалити розрахунки з покупцями шляхом надання знижок при оплаті в строк і ввести додаткові штрафи при затримці оплати за продукцію.

Фінансова стратегія відіграє значну роль в діяльності підприємства чи організації, як в період стабільної діяльності, так і в кризовий період, коли діє безліч негативних факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Фінансова стратегія має визначати довгострокові цілі діяльності, які не мають суперечити загальній стратегії підприємства. Стратегія відображає план дій, який має дотримуватися підприємство в своїй фінансовій роботі для того, щоб

успішно функціонувати на ринку. [4].

Підприємство чи організація функціонує у середовищі, яке постійно змінюється, тому дуже важливо постійно аналізувати фактори, що впливають на їх діяльність, визначати силу їх впливу та заходи по нейтралізації. Для цього необхідно переглядати фінансову стратегію, орієнтуючись на нові цілі, залежно від його стану.

Список використаних джерел

1. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И. А. Бланк. Изд. 2-е перераб. и доп. – К.: Ника-Центр: Эльга, 2006. – 656 с.
2. Бадзим О.С. Удосконалення методів розробки фінансової складової бізнес-плану // Актуальні проблеми економіки. – 2009 р. - №12. – С.79-86.
3. Білик М.Д. Методи фінансового планування і прогнозування в управлінні фінансами підприємства // Формування ринкових відносин в Україні. – 2017 р. - №9. – С.79-84.
4. Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия // Учебный курс. – К.: Ника-Центр, 2006. – 520 с.
5. Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент: підручник/ В. М. Шелудько; Київський національний університет імені Тараса Шевченка. - 2-ге вид., стер. К.: Знання, 2013. – 375 с.
6. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: Підручник / З. Є. Шершньова. - 2-ге вид., перероб. і доп. К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.

4.2. Проблеми та удосконалення механізму споживчого кредитування і кредитної політики комерційного банку

Шестопалова О.В.

ст.викладач

Національний університет «Запорізька політехніка»

ORCID: 0000-0001-6630-3416

Споживче кредитування може супроводжуватись позитивними та негативними ознаками.

Позитивні ознаки споживчого кредитування для банку на самперед це:

- отримання прибутку за рахунок високих процентних ставок;
- можливість залучити нового клієнта, який буде обслуговуватися у даному банку;

Для позичальника:

- збільшення купівельної платоспроможності для населення;
- вже сьогодні можливість підвищити якість життя.

Негативні ознаки для банків це:

– ризики неповернення грошових коштів по кредиту, тому що банки, не маючи достатньо часу приділити уваги оцінці кредитоспроможності позичальника;

Для позичальника:

- завищені відсоткові ставки по кредиту;
- комісії, страхові платежі та інші супутні витрати.

Споживче кредитування розвивається та має попит в нашій країні. Так, до 60 % усіх купівель здійснюють у кредит, серед яких лідирує побутова техніка. Ринок споживчого кредитування сконцентровано в торгівельних мережах країни.

Незважаючи на позитивні зміни за останні роки у загальній динаміці обсягів споживчого кредитування можна виділити проблемні питання, які наведено на рис. 1.

В період воєнного стану в Україні залишається низьким рівень розвитку інфраструктури кредитного ринку, нерівноцінна оцінка кредитоспроможності позичальників, що може призвести до втрат банківського прибутку. Втримує розвиток споживчого кредитування в Україні невисокий рівень доходів населення, низький рівень інформації про умови кредитування для позичальників, низький рівень кваліфікації персоналу банківських установ, які, нездатні надати якісні консультаційні послуги клієнтам.

Для вирішення зазначених проблем науковці пропонують різні напрями, серед яких :

- а) здешевлення кредитів через удосконалення механізму кредитування ;
- б) поліпшення якості обслуговування та консультації позичальників;
- в) удосконалення механізму попередньої перевірки позичальника;
- г) проведення навчальних тренінгів та семінарів для персоналу банку;
- д) удосконалення системи електронних платежів ;
- з) розширення мережі банкоматів та інше.

Волошин І.А. в статті визначає «зменшення обсягів споживчого кредитування в Україні за умов воєнного стану в країні, політичних і економічних труднощів пояснюється такими причинами:

- підвищенням вимог банку до позичальників з метою захисту від будь-яких додаткових кредитних ризиків ;
- зменшенням кількості потенційних позичальників з урахуванням воєнного стану , політичних і економічних ситуації у державі;

– ускладнення процедури здійснення реструктуризації споживчих кредитів» [1].

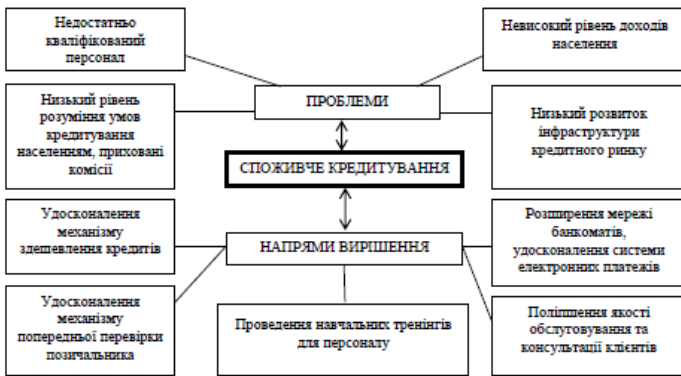


Рис. 1. Проблеми споживчого кредитування та напрями їх вирішення [1].

«У докризовий період конкуренція між комерційними банківськими установами щодо споживчого кредитування стосувалася переважно ціни кредиту та часу на оформлення кредитної заяви. За умов фінансових, політичних, воєнних труднощів банки конкурують за частку ринку. Водночас можна стверджувати, що після перемоги, оздоровлення вітчизняної економіки в банків з'явиться більше потенційних позичальників. Після подолання воєнної, політичної та фінансової нестабільності подальший розвиток споживчого кредитування матиме такі особливості:

– зосередження основної уваги на споживчих кредитах у національній валюті, що допоможе уникнути валютного ризику для позичальників;

–здійснення відкритої кредитної політики комерційного банку щодо інформування клієнтів про реальну ціну кредиту;

– заохочення діяльності небанківських фінансових установ на ринку позикового капіталу, які повинні мати важливе місце у споживчому кредитуванні» [2, с.42-43].

Причини, що стримують розвиток споживчого кредитування в Україні за умов фінансових, воєнних труднощів та політичної кризи і які можуть негативно позначитись на діяльності та фінансовій стабільності комерційних банків, можна віднести:

– зростання кредитного ризику, пов'язаного з необ'єктивною оцінкою кредитоспроможності фізичних осіб. У багатьох країнах Європи кредитори користуються послугами незалежних бюро

кредитних історій, що сприяє зменшенню витрат та ризиків фінансово-кредитних установ. В Україні така практика недостатньо поширена ;

- неможливість повернення позичальниками суми кредиту і відсотків за ним із за низького рівня оплати праці в Україні;

- невеликий рівень довіри населення до банківських структур;

- у практиці банківського аналізу комерційні банки мають враховувати фактор присутності тіньової економіки, щоб могли об'єктивно оцінити позичальника.

Підвищення ризику неповернення кредитів, отриманих в іноземній валюті, є нестабільність курсу валют, яка підсилює кризові тенденції.

Проблеми споживчого кредитування досліджували багато вітчизняних науковців. Зокрема, теоретичні аспекти споживчого кредиту висвітлені у наукових працях А. М. Герасимовича, В. В. Гончаренко, О.Т. Євтуха, В. Д. Лагутіна, А. М. Мороза, М. Д. Олексієнко, М. І. Савлука, В.Т. Сусіденко та інших. Питання, пов'язані з особливостями банківської діяльності із споживчого кредитування в умовах фінансової кризи України та у посткризовий період вивчались Іваненко Л. В., Білоусової С. Ю., Петриківої О. С., Алексеєнко Л. М., Гурняк С. В., Торубка Л. В. та ін. Проте, незважаючи на значний обсяг досліджень у цій сфері багато питань залишається невирішеними як для комерційних банків так і для клієнтів.

Пропозиція банківських кредитних послуг для фізичних осіб характеризується широким асортиментом, але в той же час потребує вдосконалення технології кредитування, спрощення і поліпшення якості споживчих кредитів. Не менш важливим залишається питання забезпечення населення достатнім обсягом інформації про споживчі кредити для поліпшення вибору кредитних програм, що пропонуються банками.

Лункіна Т. І., Вельховацька К. О. відзначає «що споживчий кредит відіграє значне місце в безготівкових розрахунках населення. З їхньою допомогою населення шляхом безготівкових розрахунків купує товари й послуги в кредит, а також одержує готівку на поточні потреби в банкоматах.

Останнім часом в Україні не спостерігається бум банківського споживчого кредитування, але все одно вітчизняні банки зіткнулись із проблемою неповернення населенням отриманих споживчих кредитів. Застосування у комерційних банках дієвих методів управління ризиками за умов фінансових, воєнних труднощів та політичної кризи є необхідним. Відсутність ефективних методів управління ризиками може в кінцевому результаті привести комерційний банк до

виникнення значних проблем, адже кожний недооцінений банківський ризик перетворюється у ризик структурний та завдає збитки банку в цілому. Повністю уникнути ризиків у банківській діяльності неможливо, саме тому мета процесу управління кредитними ризиками полягає не в повному їх уникненні, а в обмеженні та мінімізації їх впливу» [7].

В період воєнного стану в Україні надзвичайно важливим є дослідження і характеристика методів та інструментів управління банківським споживчим кредитуванням у вітчизняній та зарубіжній банківській практиці.

Згідно до Закону України «Про захист прав споживачів» від 12 травня 1991 року № 1024 XII із змінами і доповненнями, внесеними Законом України від 22.09.2011 року №3795-VI під споживчим кредитом розуміють кошти, що надаються кредитором (банком чи іншою фінансовою установою) споживачеві на придбання продукції .

В Україні поняття «споживчий кредит» сприймається як «кошти на будь-що» – здебільшого без застави та поручителів, не для фінансування підприємницької діяльності, а для придбання будь-якого товару чи послуги. Таким чином банк позичальник не уточнює цілі кредитування у фізичної особи, тобто кошти можуть бути витрачені на освіту, лікування, відпустку, ремонт чи купівлю житла, автомобіля або інших товарів як тривалого користування, так і першої необхідності[8].

У докризовий період споживче кредитування розвивалося швидкими темпами. Темпи росту обсягів споживчих кредитів перевищували темпи росту реальної заробітної плати та доходів населення. Активізацію споживчого кредитування у даний період можна пояснити спрощенням процедури надання кредиту, входженням на український банківський ринок іноземних банків, що надало доступ до більш дешевих ресурсів, а також високою дохідністю таких кредитів у порівнянні з іншими кредитними продуктами [9].

В банківській справі ризиком є потенційна можливість отримання банком збитків або недоотримання запланованих доходів у результаті проведення певних фінансових операцій. Останнє може бути спричинено знеціненням кредитної заборгованості, що в свою чергу може відбуватися з двох причин: виконання зобов'язань боржником раніше встановленого строку; затримка у виконанні часткове або повне невиконання боржником своїх зобов'язань перед кредитором.

Будь який ризик виникає у процесі здійснення операцій зі кредитування. Споживче кредитування як процес надання активів

банку є багатогранним комплексним явищем, що призводить до виникнення низки ризиків, що перебувають у кореляційній залежності, тому науковці виділяють комплексні ризики управління якими не може відбуватися шляхом врахування основного з них потребуючи натомість комплексного підходу до управління всіма ризиками, що притаманні окремому виду діяльності.

Ризики, що виникають у процесі споживчого кредитування, не обмежуються лише кредитним, проте вплив інших ризиків на процес споживчого кредитування дозволяє віднести їх скоріше до факторів виникнення ризиків означених вище.

З метою здійснення банківського нагляду Національний банк виділив дев'ять категорій ризику, а саме: кредитний ризик, ризик ліквідності, ризик зміни процентної ставки, ринковий ризик, валютний ризик, операційно-технологічний ризик, ризик репутації, юридичний ризик та стратегічний ризик. Ці категорії не є взаємовиключними, адже будь-який продукт або послуга може наражати банк на декілька ризиків. Однак для зручності аналізу Національний банк виявляє та оцінює ці ризики окремо.

Споживче кредитування є одним із найдохідніших видів банківської діяльності, яке разом з тим містить у собі низку ризиків, головними серед яких є кредитний та операційний.

Як зазначає Волошин І.А. «кредитний ризик тісно пов'язаний з ризиком ліквідності. Залежно від того, як за терміновістю сформований кредитний портфель і яка структура пасивів, за рахунок яких сформований портфель, можна оцінити збалансованість зобов'язань і активів комерційних банків та оцінити ризик ліквідності системі в цілому. Керування ризиками ліквідності передбачає співвіднесення структури зобов'язань і вимог банку за строками погашення. Ризик ліквідності виникає в тому випадку, якщо банк у певний момент часу не може виконати свої зобов'язання через недостатність коштів. Ця ситуація може виникнути через незбалансованість активів і пасивів за строками. Банку необхідно мати завжди деякий запас ліквідності на випадок несподіваних змін у балансі» [1].

Ринковий ризик пов'язаний з коливаннями цін на чотирьох найважливіших економічних ринках: ринку боргових паперів, ринку акцій, валютних ринках і товарному ринку, тобто ринках, чутливих до зміни відсоткових ставок. Ринковий ризик – ризик виникнення у банківської установи фінансових втрат (збитків) внаслідок зміни ринкової вартості фінансових інструментів портфеля ЦП на продаж, а також курсів іноземних валют. Він відноситься до категорії

спекулятивного ризику, що виражається в тім, що рух цін може привести до прибутку або збитку. Для керування ринковим ризиком банк формує відповідну політику, де прописує ціла та методи, спрямовані на захист капіталу від негативних впливів несприятливих змін цін.

Для оцінки ризику банківського споживчого кредитування застосовують спеціальні методики кредитного рейтингу. Для них характерна комплексність і порівнянність всіх факторів кредитного ризику. Набув поширення у багатьох банках країн метод, заснований на бальній оцінці позичальника.

Критерії, згідно яких проводиться оцінка позичальника індивідуальні для кожного банку, базуються на його практичному досвіді і постійно переглядаються.

Англійські банки здійснюють оцінку потенційного ризику неплатежу по кредиту із використанням методик «PARSEL» і «CAMPARI».

Згідно методики «PARSEL»: P (Person) – інформація про персону потенційного позичальника, його репутація; A (Amount) – обґрунтування суми затребуваного кредиту; R(Repayment) – можливість погашення; S (Security) – оцінка забезпечення; E (Expediency) – доцільність кредиту; R (Remuneration) – винагорода банку (відсоткова ставка) за ризик надання кредиту.

Методика «CAMPARI» більш розширена в системі оцінки: C (Character) – репутація позичальника; A (Ability) – оцінка бізнесу позичальника; M (Means) – аналіз необхідності звертання за позичкою; P (Purpose) – ціль кредиту; A (Amount) – обґрунтування мети кредиту; R(Repayment) – можливість погашення; I (Insurance) – спосіб страхування кредитного ризику [8].

Останнім часом в банках розроблюються методи оцінки якості потенційних позичальників за допомогою різного роду статистичних моделей. Їх мета полягає в розробці стандартних підходів для об'єктивної характеристики позичальників, знайти числові критерії для розділу майбутніх клієнтів на підставі наданих ними матеріалів на надійних і ненадійних, підтверджених ризику банкрутства та тих, для кого небезпека банкрутства не існує.

Прикладом такої «класифікаційної моделі» може бути «модель Зета», яка розроблена групою американських економістів та застосовується банками при кредитному аналізі.

Найбільш поширеним методом оцінки ризиків споживчого кредитування є скоринг.

Скоринг – це математична модель у вигляді зваженої суми

певних характеристик, за допомогою якої на основі минулого досвіду банк намагається з'ясувати ймовірність того, що конкретний позичальник не поверне вчасно кредит. Основний принцип про побудові скорингової системи є припущення, що майбутній клієнт комерційного банку буде вести себе так, як вже існуючий клієнт.

Лункіна Т. І. визначає «метод скорингу дозволяє провести експрес-аналіз заявки на кредит в присутності клієнта. При аналізі ділових позик також застосовуються різні прийоми кредитного скорингу – від найпростіших формул до складних математичних моделей» [7].

До найпоширеніших видів скорингу відносять:

1) фродовий скоринг – система, спрямована на боротьбу з клієнтами комерційного банку, які не повертають кредит;

2) експертний скоринг – система, яка була побудована експертним шляхом для більш якісного цінювання клієнтів до прийняття рішення;

3) поведінковий скоринг – система, розрахована на оцінювання подальшої поведінки вже існуючих клієнтів;

4) аплікативний скоринг – система, розрахована на оцінювання клієнтів під час заповнення анкети;

5) статистичний скоринг – скоринг, який можна побудувати лише за умов наявності значного масиву даних, з метою отримання прогнозів на майбутнє.

На жаль, у банківській системі України більша кількість перерахованих вище видів скорингу взагалі не використовується, оскільки банківський сектор нашої країни слабо розвинений порівняно з іншими передовими країнами.

Скорингова система має ряд переваг:

– зниження рівня неповернення кредитів;

– швидкість розгляду кредитних заявок;

– можливість ефективного управління кредитним портфелем;

– відсутність необхідності довготривалого процесу навчання персоналу.

У зв'язку з невеликим ростом кредитного ринку України та ризиків, пов'язаних із споживчим кредитуванням, методика скорингу стає вкрай необхідною для українських банків.

Оскільки вітчизняні банки зіткнулись із проблемою неповернення населенням отриманих кредитів, то це підкреслює важливість розробки методик оцінки кредитоспроможності фізичних осіб і ризику банків при наданні споживчих кредитів. Тому комерційним банкам України необхідно приділити пильну увагу

внутрішньобанківським процесам, скоринговим процедурам, які помітно спростять оцінку потенційного позичальника за умов споживчого кредитування, оскільки використання комерційними банками України системи скорингу в процесі споживчого кредитування дозволить удосконалити свою діяльність та покращити обслуговування клієнтів.

В Україні необхідно створювати рейтингові агентства, тому що їхня діяльність буде сприяти зниженню кредитних ризиків банків і підвищувати надійність банківської системи України в цілому. На жаль, у даний час в Україні відсутня якісна статистична база даних по позичальниках, дотепер не діють кредитні бюро. Українські банки змушені спиратися на власні методики оцінки кредитного ризику, брати на себе всю вагу кредитного ризику.

Найкращий варіант, і це найпоширеніша українська практика, кредитування юридичних осіб під заставу їхнього майна.

В Україні актуальним стає завдання інтеграції великої кількості методів управління ризиками банківського споживчого кредитування в єдину методологію контролю й обмеження ризиків на консолідованій основі щодо вітчизняних умов і відповідності зі стандартами Базельського комітету.

Незважаючи на те, що споживчі позики – найбільш дохідний кредитний продукт, багато банків змушені тимчасово призупинити його. Істотне підвищення ризиковості операцій пов'язане з нестабільністю в країні, воєнний стан, дефіцитом ліквідності і погіршенням показників якості обслуговування існуючих кредитних портфелів.

Привабливість високоприбуткового споживчого сегмента кредитування для комерційних банків падає. В умовах тривалої девальвації, нестабільної ситуації в країні, відсутності політичної визначеності і помітної економічної рецесії, споживчі позики перестали бути високоприбутковим бізнесом.

Щоб знизити ризики споживчого кредитування, банки повинні переглянути та удосконалити скорингові моделі оцінки платоспроможності, підвищуючи вимоги до позичальників та впроваджувати сучасні методи управління ризиками споживчого кредитування. Потенційний позичальник може розраховувати на меншу суму кредиту і менший термін кредитування.

Для подолання зазначених вище проблем та забезпечення розвитку споживчого кредитування в Україні необхідно:

– комерційним банкам: забезпечити збереження якісних показників кредитного портфеля при збільшенні його обсягів;

– Національному банку України: вдосконалити регулювання кредитних взаємовідносин між кредиторами і позичальниками з приводу обслуговування споживчих кредитів та розробити механізми, які унеможливлять кредитування фізичних осіб без інформації про їхні реальні, а не номінальні, доходи;

– Уряду України: здійснювати політику стабілізування воєнної, економічної та політичної ситуації у державі, реалізовувати заходи щодо забезпечення сприятливих умов для підвищення рівня доходів населення;

– Верховній Раді України: вдосконалювати державне законодавство з питань регулювання та контролю діяльності фінансових посередників.

Окрім цього, необхідно підвищувати фінансову грамотність населення, а отже – і основні напрями майбутнього розвитку споживчого кредитування в Україні, його сучасного стану та елементів соціально- економічної ситуації в державі.

Лункіна Т. І., Вельховацька К .О. відзначає, «що після подолання кризи існують значні перспективи розвитку короткострокового кредитування населення для придбання товарів народного споживання. Пояснюється це тим, що за такого виду кредитування ризиковість операцій значно менша, оскільки терміни кредитування невеликі (до одного року), а суми порівняно незначні. Збільшення обсягів довгострокового кредитування населення є ще одним напрямом у концепції становлення споживчого кредитування на вітчизняному ринку банківських послуг. Важливою є інтенсифікація розвитку житлового кредитування фізичних осіб. Цей сегмент ринку сьогодні розвивається недостатніми темпами, хоч йому прогнозують значні перспективи»[7].

Довгострокове кредитування здатне вирішити чимало економічних і соціальних проблем у країні.

Так, проблема придбання житла стає з кожним роком все актуальнішою для кожної української сім'ї. Без задоволення цієї потреби, не можна говорити про інші соціальні пріоритети суспільства. Важливою соціально-політичною та економічною проблемою є реалізація конституційних прав громадян на житло.

Проблемним є питання гарантування повернення довгострокових кредитів, яке на сьогодні знаходить своє вирішення в основному за рахунок кредитних проектів, забезпечених іпотекою [9].

Окрім перерахованих проблем (пошуку відповідних за строками ресурсів і забезпечення повернення) гостро постає проблема ціноутворення довгострокових кредитів.

Розвиток процесів у сфері ціноутворення банківських послуг відбувався в Україні послідовно – від інфляційного до витратного і, останнім часом, комерційного ціноутворення, в основі якого облік цінності послуги і витрат фінансової організації на її надання. Проте на практиці застосування продумані механізми ціноутворення в українських фінансових установах майже не застосовуються. За відсутності наукового підходу, що базується на теоретичних дослідженнях, практичне ціноутворення у фінансових організаціях є хаотичним процесом встановлення цін на окремі види фінансових послуг (у тому числі і кредитування) [3].

За результатами аналізу можна зробити висновки, що споживчий кредит має велике соціальне, економічне, та політичне значення для розвитку країни. Він впливає на економіку позитивно та негативно. Сьогодні в Україні обсяги споживчого кредитування скорочуються через військовий стан в країні, економічні та політичні кризи, які зумовлюють підвищення кредитних ризиків, зниження купівельної спроможності населення, низький рівень кваліфікації персоналу банків, які, нездатні надати якісні консультативні послуги клієнтам, як наслідок зниження довіри до банківських установ.

В Україні необхідно створювати рейтингові агентства, тому що їхня діяльність буде сприяти зниженню кредитних ризиків банків і підвищувати надійність банківської системи. Комерційні банки повинні переглянути та удосконалити скорингові моделі оцінки платоспроможності, підвищуючи вимоги до позичальників та впроваджувати сучасні методи управління ризиками споживчого кредитування.

Список використаних джерел

1. Волошин І.А. Оцінка кредитних ризиків, необхідних для формування резервів / Банківська справа. – 2013. – № 4. – 60 с.
2. Соколовська І. І. Розвиток методів банківського кредитування фізичних осіб та їх удосконалення. Пояснювальна записка. Відокремлений підрозділ національного університету біоресурсів і природокористування України «Бережанський агротехнічний інститут. Бережани, 2020. 93с.
3. Нагаєвич М.В. Банківський нагляд та банківське регулювання: аналіз теоретичних засад / М.В. Нагаєвич // Економічні науки. – 2012. – № 2. – С. 55-62
4. Про споживче кредитування: Закон України від 15 листопада 2016 року № 1734 VIII 4640. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1734-19>.

5. Пернарівський О.А./ Аналіз та оцінка ризику ліквідності банку / Вісник НБУ. – №10. – 2012. с. 26-29.

6. Гайдаржийська О.М. Напрями удосконалення управління кредитним ризиком / О.М. Гайдаржийська, О.Г. Чернікова // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2014. - № 38. – С. 47-50.

7. Використання скоринг моделі при управлінні ризиками споживчого кредитування / Т. І. Лункіна , К .О. Вельховацька.- Миколаївський національний аграрний університет. -2015.

8. Збірник виробничих ситуацій з навчальної дисципліни "Банківські операції" / Керівник авт. колективу А.М. Мороз. – К.: КНЕУ, 2009.– 890 с.

4.3. Оцінка динаміки виконання доходів місцевих бюджетів України

Фатюха Н. Г.

канд. екон.наук, доц.,

Національний університет «Запорізька політехніка»

ORCID: 0000-0002-1026-6713

Боршюк А. А.

магістрантка групи ФЕУ-112м, Національний університет

«Запорізька політехніка»

Доходи місцевих бюджетів становлять основу органів місцевого самоврядування у виконанні покладених на них завдань і повноважень для забезпечення соціально-економічного розвитку територій та задоволення населення суспільними благами.

«Якісне та своєчасне планування доходів місцевих бюджетів впливає на обґрунтованість показників соціально-економічного розвитку країни та її адміністративно-територіальних одиниць. Важливого значення набувають питання запровадження ефективних механізмів, що передбачають системність реалізації бюджетної політики у сфері доходів місцевих бюджетів, взаємоузгодження інструментів формування доходів місцевого бюджету в системі фінансово-економічного регулювання». Необхідність вирішення зазначених проблем зумовлює актуальність обраної теми дослідження [1, с.18].

Наукові праці українських вчених, таких як М. Євдокімова, Н. Власюк, О. Кириленко, О. Сунцова, І. Луніна, О. Романенко та ін. присвячені розгляду питань формуванню доходів місцевих бюджетів, їх виконання, міжбюджетним відносинам, виконання видатків

місцевих бюджетів, бюджетному процесу на місцевому рівні. Проте питання аналізу формування доходів місцевих бюджетів сьогодні не в повній мірі висвітлені.

Розглянемо джерела формування дохідної частини місцевих бюджетів України та проблеми з якими ці бюджети стикаються.

З метою виявлення проблем, з якими стикаються місцеві бюджети при виконанні завдань, що покладені на органи влади, розглянемо процес формування дохідної частини цих бюджетів.

Таблиця 1. Джерела формування місцевих бюджетів України [2]

Групи доходів	2019	2020	2021	2022	Відхилення від 2019	
					абсолютне, млн.грн	відносне
Податкові надходження, млн грн	94811	95970	321454	393461	298650	у 3,1 р.б.
Неподаткові надходження, млн грн	26105	21752	22939	22041	-4064	-15,6
Інше, млн грн	3575	5136	5187	2842	-733	-20,5
Усього, млн грн	124491	122858	349580	418343	293852	у 2,4 р.б.
Міжбюджетні трансферти, млн грн	260302	163846	173813	136754	-123548	-47,5

З табл. 1 видно, що протягом 2019-2022 років динаміка податкових надходжень мала тенденцію росту, що в порівнянні з базисним роком становить зростання на 315%, або на 298650 млн.грн.

За неподатковими надходженнями, міжбюджетними трансфертами та іншими доходами, навпаки, зниження показників на 15,6%, на 47,5%, на 20,5% відповідно.

Доходи місцевих бюджетів України зросли на 293852 млн.грн., або на 236,0%. Станом на 31.12.2022р. всі групи доходів виконано на 100,0%.

Розглянемо структуру доходів місцевих бюджетів України (табл. 2).

Протягом досліджуємо періоду спостерігаємо зростання частки податкових надходжень у загальному обсязі місцевих бюджетів України: у 2019 році становило 76,2%, а в 2022 році це склало вже 94,0%.

Таблиця 2. Структура доходів місцевих бюджетів України. Розраховано за [2]

Групи доходів	2019	2020	2021	2022	Структурні зрушення, в.п.	
					від 2019	від 2021
Податкові надходження, млн грн	76,2	78,1	91,9	94,0	17,8	2,1
Неподаткові надходження, млн грн	20,9	17,7	6,6	5,3	-15,6	-1,3
Інше, млн грн	2,9	4,2	1,5	0,7	-2,2	-0,8
Усього, млн грн	100,0	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0

Розглянемо статті податкових надходжень місцевих бюджетів України (табл.3).

Таблиця 3. Податкові надходження місцевих бюджетів України, млн.грн. Розраховано за [2]

Групи доходів	2019	2020	2021	2022	Відхилення від 2019	
					абсолютне, млн.грн	відносне,
Податок на доходи фізичних осіб	-	-	203919	272245	-272245	-
Податок на прибуток підприємств	-	-	11624	13512	-13512	-
Акцизний податок	13718	14245	15809	13082	-636	-4,6
Плата за користування надрами	3680	3122	4058	7079	3399	92,4
Місцеві податки і збори	73576	74918	82461	84305	10729	14,5
Інше	3836	3686	3583	3238	-598	-15,6
Всього	94811	95970	321454	393461	298650	у 3,2р.б.

Зростання статей податкових надходжень у 2022 році порівняно з 2019 роком відбулося за платою за користування надрами (на 92,4%) та за місцевими податками і зборами (на 14,5%). В структурі податкових надходжень найбільша питома вага припадає на податок на доходи фізичних осіб (69,2%) та місцеві податки і збори (21,4%).

Зростання податкових надходжень за місцевими податками і зборами є позитивним моментом, який збільшить наповнення місцевих бюджетів за рахунок підприємств і організацій, що функціонують на

підвідомчих територіях місцевого самоврядування.

Для виконання власних повноважень місцевих органів влади необхідно підвищити і питому вагу власних доходів, яка ще залишається незначною. На сьогодні співвідношення власних і закріплених доходів місцевих бюджетів України складає 13% і 87%.

На рівні багатьох місцевих бюджетів питома вага доходів, що не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів, ще менша [3, с.14]. Розглянемо неподаткові надходження за статтями надходжень.

Таблиця 4. Неподаткові надходження місцевих бюджетів України, млн.грн.
Розраховано за [2]

Групи доходів	2019	2020	2021	2022	Відхилення від 2019	
					абсолютне, млн.грн	відносне,
1	2	3	4	5	6	7
Надходження бюджетних установ	17478	14535	16601	15263	-2215	-12,7
Доходи від власності та підприємницької діяльності (окрім НБУ)	1631	831	900	1312	-319	-19,6
Адміністративні збори і платежі	4642	4482	4307	4271	-371	-9,2
Інше	2354	1904	1131	1194	-1160	-49,3
Всього	26105	21752	22939	22041	-4064	-15,6

Як бачимо найбільше зниження відбулося за статтями: інше (на 49,3%), доходи від власності та підприємницької діяльності (окрім НБУ) (на 19,6%), надходження бюджетних установ (на 12,7%).

В структурі неподаткових надходжень найбільша питома вага припадає на надходження бюджетних установ (69,2%) та на адміністративні збори і платежі (на 19,1%).

На думку професора Кириленка О.П. «необхідно закріпити за місцевим самоврядуванням достатню кількість фінансових ресурсів, більша частина яких повинна отримати статус місцевих податків та зборів. Адже очевидно те, що зміцнити місцеве самоврядування в Україні можна лише шляхом удосконалення фіскальної політики. Однак комплексне обговорення проблем розвитку місцевих фінансів та фіскальної децентралізації часто лишається поза проблематикою державного бюджету. Водночас саме через місцеві бюджети фінансуються послуги, які безпосередньо споживають громадяни України: освіта, охорона здоров'я, житлово-комунальне господарство тощо. Тому законодавчі ініціативи щодо зміцнення ресурсної бази та

підвищення ефективності управління місцевими бюджетами дуже актуальні» [4, с.29].

«Система оподаткування, як сукупність встановлених податків, становить основу державних доходів, до складу яких, крім цього, входять неподаткові платежі, доходи від державного майна та операцій з ним, запозичення, гранти, дарунки тощо. Розподіл дохідних джерел між бюджетами визначається тим, як розмежовані функції і повноваження між центральним урядом і місцевим самоврядуванням. Децентралізація влади, яка відбувається в Україні, повинна супроводжуватися передачею все більшої частини фінансових ресурсів, і бюджетних також, на місцевий рівень відповідно до розширення завдань органів місцевого самоврядування.

Очевидно, необхідно переглянути склад місцевих податків і зборів та запровадити такі податки, які більшою мірою відображали б політику місцевої влади та її пріоритети, наприклад, у підприємницькій сфері, розвитку місцевості, збереженні історичних, туристичних та рекреаційних пам'яток, забезпеченні нормальних умов життєдіяльності населення тощо» [3, с.14-15].

Посилення ролі територіальних фінансів зростає внаслідок фінансової децентралізації, яка розпочалася в Україні в 2015 році. Проте ще залишаються невирішені питання щодо адміністрування місцевих податків і зборів.

Достатність фінансових ресурсів та самостійне їх розпорядження характеризує самостійність місцевих бюджетів. Необхідно спонукати зацікавленість місцевих органів влади до розширення своєї фінансової бази, збільшенні власних доходів, зростанню податкового потенціалу територіальних громад, запроваджувати комплексний підхід в питанні вирівнювання соціального та економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць.

Здійснено прогнозування дохідної частини місцевих бюджетів та основних його складових за допомогою статистичних методів, зокрема аналітичного вирівнювання «по способу найменших квадратів». При цьому прийомі вирівнювання динамічного ряду фактичні значення рівнів P_t замінюються обчисленими на основі певної функції часу $P = f(t)$, яку називають трендовим рівнем (t – змінна часу, P – теоретичні рівні динамічного ряду, визначені за відповідним рівнянням на момент часу t).

Суть аналітичного вирівнювання рядів динаміки полягає в тому, що фактичні рівні ряду замінюються теоретичними (плавними) рівнями, обчисленими на основі певної прямої чи кривої, вибраної в припущенні, що вона найточніше відображає загальну тенденцію зміни досліджуваного соціального явища в часі.

Аналітичне вирівнювання можна провести з використанням різних типів функцій. На практиці застосовуються найчастіше

математичні функції такого виду:

$$\begin{aligned} \text{а) лінійна} - \bar{P}_t &= a_0 + a_1 t; \\ \text{б) параболічна} - \bar{P}_t &= a_0 + a_1 t^2; \\ \text{в) гіперболічна} - \bar{P}_t &= a_0 + a_1 \frac{1}{t}; \\ \text{г) степенева} - \bar{P}_t &= a_0 + a_1^t; \end{aligned} \quad (1)$$

де t P – вирівняні (теоретичні) значення рівнів динамічного ряду;

a_0 і a_1 – параметри рівняння, які знаходяться методом найменших квадратів;

a_0 – початковий рівень ряду динаміки при $t = 0$;

a_1 – коефіцієнт регресії або пропорційності (тангенс кута нахилу прямої лінії до осі абсцис), середній щорічний приріст (зниження) досліджуваного явища;

t – порядковий номер періоду (року).

На основі теоретичного аналізу виявляється характер розвитку аналізованого явища за часом і на цій основі вибирається той чи інший вид аналітичної функції.

Розрахунок параметрів наведених вище математичних функцій здійснюється методом найменших квадратів. Суть його полягає в знаходженні такої теоретичної прямої або кривої, ординати точок якої були б найближчі до значень фактичного ряду динаміки. Добитися цього можна за умови, що сума квадратів відхилень фактичних рівнів ряду (P) від роз- 95 рахованих (теоретичних, вирівняних) за математичним рівнянням (P_t) буде мінімальною.

На основі цієї умови отримують систему нормальних рівнянь, яка має наступний вигляд:

$$\begin{cases} \sum P = a_0 k + a_1 \sum t; \\ \sum tP = a_0 \sum t + a_1 \sum t^2, \end{cases} \quad (2)$$

де P – фактичні рівні ряду динаміки ;

k – число рівнів ряду динаміки. Розрахунок параметрів a_0 і a_1 , в рівняннях можна значно спростити, якщо початок відліку часу ($t = 0$) перенести в середину динамічного ряду, тобто рівень, що знаходиться всередині ряду динаміки, беруть за умовний початок відліку, або нульове значення. Для того, щоб сума показників часу дорівнювала нулю умовні позначення необхідно давати таким чином: при непарному числі рівнів ряду динаміки, щоб дістати умови $\sum t = 0$,

рівень, що перебуває в середині ряду, прирівнюють до нуля, а рівні, розташовані вище його, позначають числами із знаком «мінус» (-1, -2, -3 тощо), а нижче - числами із знаком «плюс» (+1,+2,+3 і т.д.). При парному числі рівнів ряду динаміки рівні, що лежать вище середнього значення (воно знаходиться всередині між двома серединними датами), позначають натуральними числами із знаком «мінус» (-1, -3, -5 тощо), а рівні, що лежать нижче середнього значення - натуральними числами із знаком «плюс» (+1, +2, +3 і т.д.). У разі відліку часу від середини ряду динаміки, в обох випадках $\sum t = 0$, а система нормальних рівнянь спрощується, набуваючи у випадку лінійної залежності такого вигляду» [5, с. 93-95]:

$$\begin{cases} \sum P = a_0 k_1; \\ \sum tP = a_1 \sum t^2. \end{cases} \quad (3)$$

звідки

$$a_0 = \frac{\sum P}{K}; \quad (4)$$

$$a_1 = \frac{\sum Pt}{\sum t^2}; \quad (5)$$

Здійснимо прогнозування за допомогою аналітичного вирівнювання.

Порядок обчислення параметрів лінійної функції для загального обсягу доходів місцевого бюджету і усі розрахунки зведено в таблиці 5.

Таблиця 5. Розрахунок теоретичних рівнів лінійного тренду доходів місцевих бюджетів України. Розраховано за даними [2]

Роки	Доходи місцевих бюджетів, млн .грн, P	Розрахункові показники			
		t	t ²	P t	P _t
2018	117822	-2	4	-235644	61392,6
2019	124491	-1	1	-124491	144006
2020	122858	0	0	0	226619
2021	349580	+1	1	349580	309232
2022	418343	+2	4	836686	391845
Разом	1133094	0	10	826131	1133094

З формул (4, 5) знаходимо a_0, a_1 :

$$a_0 = 226618,8;$$

$$a_1 = 82613,1$$

Тоді трендове рівняння матиме вигляд: $P_t = 226618,8 + 82613,1t$.

Підставивши відповідні значення t знайдемо параметри P_t за роками і занесемо у табл. 5.

Як бачимо з табл. 5 доходи місцевих бюджетів (фактичні) дорівнюють теоретичним. Це свідчить про правильність виконаних розрахунків.

Зобразимо динаміку доходів місцевих бюджетів України за 2018-2022 роки та лінію тренду на рисунку 1.

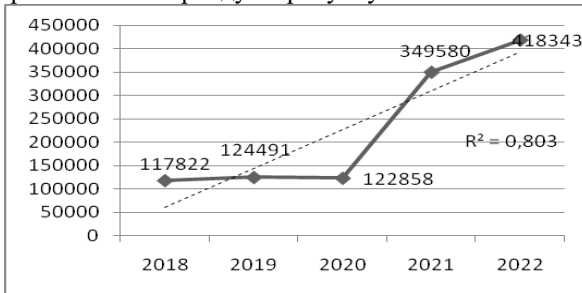


Рис. 1. Динаміка доходів місцевих бюджетів України за 2018-2022 роки відносно лінії тренду, млн.грн.

Коефіцієнт детермінації розрахуємо за допомогою Excel, який дорівнює 80,4%, що свідчить про адекватність лінійної функції реальному процесу.

Знайдемо прогнозний рівень доходів місцевих бюджетів України за допомогою методу екстраполяції.

Прогнозний рівень доходів місцевих бюджетів України у 2023 році розрахуємо при $t = 3$:

$$P_{2023} = 226618,8 + 82613,1 * 3.$$

$$P_{2023} = 474458,1 \text{ млн.грн.}$$

Аналогічно розрахуємо у 2024 р., при цьому $t=4$

$$P_{2024} = 557071,2 \text{ млн.грн.}$$

Таким чином, у 2023 році прогнозний рівень доходів місцевих бюджетів України буде складати на рівні 474458,1 млн.грн., у 2024 році - 557071,2 млн.грн.

Аналізуючи проект державного бюджету на 2024 рік зрозуміло, що пріоритетами бюджетної політики в середньостроковому періоді проголошено відбудову регіонів і територій, що постраждали від збройної агресії, відновлення об'єктів критичної та соціальної інфраструктури, об'єктів житлового та громадського призначення [6]. Реалізація проектів з відбудови значною мірою буде залежати від фінансової незалежності громад. Ініціативи з реконструкції об'єктів нерухомості та інфраструктури тим швидше та ефективніше можна

буде втілювати в життя, чим меншою буде залежність громад від дотацій з державного бюджету та донорів.

Для цього органи місцевого самоврядування мають отримати можливість впливу на адміністрування місцевих податків – передовсім, майнових. Від такого рішення виграють як громади, так і центральна влада, першочергова відповідальність якої – зміцнення обороноздатності країни, а проблеми громад є для неї додатковим навантаженням [7].

Важливим резервом наповнення місцевих бюджетів є створення нових робочих місць для тих, хто є потенційними платниками податків. Зокрема, йдеться про працевлаштування внутрішньо переміщених осіб, релокацію підприємств з територій, які постраждали внаслідок бойових дій, на відносно безпечні території, а також пошук шляхів для залучення інвесторів. Загалом, у процесі управління місцевими фінансами у воєнний час потрібно акцентувати увагу на заходах, які сприяють економії коштів та скорочувати видатки, які не відповідають цій вимозі [8].

Для ефективного управління доходами місцевих бюджетів необхідно забезпечити скоординовані дії між органами місцевого самоврядування та органами державної влади, спрямовані вирішувати проблеми сьогодення, такі як відбудова регіонів і територій, що постраждали від збройної агресії, відновлення об'єктів критичної та соціальної інфраструктури, об'єктів житлового та громадського призначення, так і щоденні потреби.

При виконанні своїх повноважень органи місцевого самоврядування потребують трансфертів з державного бюджету, що знижує їх зацікавленість у розширенні власної фінансової бази.

Дослідивши динаміку доходів місцевих бюджетів слід відмітити, що вони зростали щороку. Найбільша питома вага в структурі доходів місцевих бюджетів припадає на податкові надходження. Протягом 2019-2022 років динаміка податкових надходжень мала тенденцію росту, що в порівнянні з базисним роком становить ріст на 315%, або на 298650 млн.грн. За неподатковими надходженнями, міжбюджетними трансфертами та іншими доходами, навпаки, зниження показників на 15,6%, на 47,5%, на 20,5% відповідно.

Для виконання власних повноважень місцевих органів влади необхідно підвищити і питому вагу власних доходів, яка ще залишається незначною. На сьогодні співвідношення власних і закріплених доходів місцевих бюджетів України складає 13% і 87%.

На нашу думку, необхідно розширити перелік місцевих

податків, зборів і обов'язкових платежів з юридичних та фізичних осіб, які в зарубіжних країнах знаходяться на рівні 70%. Вони повинні стати основою при формуванні дохідної частини місцевих бюджетів та країни.

Наповнення неподатковими надходженнями бюджетів місцевого самоврядування також повинен мати вагомий вплив. Це можуть бути платежі еквівалентного і штрафного характеру та кошти, залучені на платній або добровільній основі.

Проведено прогнозування дохідної частини місцевих бюджетів та основних його складових за допомогою статистичних методів, зокрема аналітичного вирівнювання по способу найменших квадратів. Так, у 2023 році прогнозний рівень доходів місцевих бюджетів України буде складати на рівні 474458,1 млн.грн., у 2024 році- 557071,2 млн.грн.

Таким чином можемо відмітити, що органам місцевого самоврядування необхідно дбати про оптимізацію використання коштів місцевих бюджетів. Для збільшення наповнення дохідних джерел місцевих бюджетів необхідно піклуватися створенню нових робочих місць, підтримувати релокації підприємств, залученню інвесторів.

Список використаних джерел

1. Вінницька О. А. Економіко-статистичний аналіз доходів місцевих бюджетів. *Статистика України*, 2015. № 3. С. 18-23. Режим доступу:

http://194.44.12.92:8080/jspui/bitstream/123456789/1790/1/Vinnitska_18-23.pdf. (дата звернення 16.07.2023).

2 Доходи місцевого бюджету. Режим доступу: <http://old.cost.ua/budget/revenue/>. (дата звернення 20.10.23).

3. Волкова В. В., Волкова Н. І. Місцеві фінанси. Навчальний посібник. Вінниця: Донецький національний університет імені Василя Стуса, 2022. 105 с.

4. Модернізація місцевих фінансів України в умовах економічних і соціальних трансформацій: монографія / за ред. О. П. Кириленко. Тернопіль: Економічна думка, 2008. 376 с.

5. Статистика: навч. посібник / В. О. Костюк, І. В. Мількін; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2015. – 166 с.

6. Богдан Т. Бюджет-2024: яких змін очікувати?. Режим доступу: https://lb.ua/blog/tetiana_bohdan/578240_byudzhet2024_yakih_zmin_ochikuvat_i.html(дата звернення 16.10.23).

7. Пастушенко К. Реформа місцевого оподаткування – шлях до

відновлення України. Режим доступу: https://lb.ua/blog/kristina_pastushchenko/540652_reforma_mistsevogo_opodatku_vannya-.html(дата звернення 16.10.23).

8. Бліщук К.М. Управління місцевими фінансами в умовах воєнного часу: проблеми та можливості для їх вирішення. *Економіка та суспільство*. Випуск № 43. 2022, С. 4-5.

4.4. Фінансові механізми управління майбутнім

Коваль О.А.

канд. екон.наук, доц.

Національний університет «Запорізька політехніка»

ORCID: 0000-0002-6471-6564

Коваль В. М.

ст. викладач

Національний університет «Запорізька політехніка»

ORCID: 0000-0002-1393-8351

1. Управління сценаріями.
2. Управління стратегіями.
3. Управління ресурсами.
4. Управління ситуаціями.

Зазвичай, під сценаріями розвитку розуміють прогнози – технологічні, ринкові, фінансові, демографічні. Але це докорінно неправильно – прогнозами керувати неможливо, а сценаріями – цілком реально. Під «сценаріями» мають на увазі «образ майбутнього», сформований з урахуванням розуміння дослідником (чи дослідниками) тенденцій розвитку нашого суспільства та міжнародних співтовариств. Прогноз завжди об'єктивний, а сценарій суто суб'єктивний, тому піддається керуванню.

«Сценарій – це внутрішньо несуперечливі історії про можливі варіанти майбутнього» [1]

З іншого боку, сценарій немає нічого спільного з поширеною зараз психоделітською теорією можливості нав'язування майбутньому свого бачення процесів і явищ. Не заперечуючи будь-які езотеричні практики загалом, автор висловлю сумніви у можливості їхньої верифікації та мультиплікування, тому однозначно виводить їх за дужки даного дослідження.

Найближче до розуміння сценування як процесу управління, як не дивно, є наукова фантастика різних шкіл світу. Письменники-фантасти далеко не завжди можуть вгадати конкретні прояви науково-технічного, фінансово-економічного та соціального прогресу, проте

найпросунутіші дуже часто вказують на цілком об'єктивні тенденції цього прогресу. При цьому технічна сторона тенденцій завжди вказується набагато точніше, ніж дві інші. Фінансово-економічної фантастики немає в принципі, тому тут сценування дуже обмежене. Втім, певний досвід все ж таки є.

Наприклад, у 1993 році була сформована група дослідників у складі Пола Клейтона, Лоран Дуїлле, Джейн Доусетт, Стіва Паркера та Джилл Рінгленд [2]. Метою дослідження було виявлення можливих сценаріїв телекомунікаційної та ІТ-галузей до 2005 року з урахуванням можливих нових технологій та ризиків. Одним із елементів дослідження було розвиток фінансово-економічних відносин у результаті науково-технічного прогресу у комп'ютерних технологіях.

В результаті дослідження було цілком справедливо передбачено переміщення науково-технологічних і, відповідно, виробничо-торговельних центрів у Південно-Східну Азію, а також зростання мережевих комунікацій у світі взагалі та прискорено – у вказаному регіоні. [3]

Проте автори дослідження зовсім не передбачали торгової війни між США та Китаєм, фінансово-економічні наслідки інфекційних захворювань, зростання яких ставало практично неминучим внаслідок збільшення мобільності людей у всьому світі. Також вислизнуло з їхньої уваги таке явище як альтернативні валюти (у тому числі криптовалюти). Втім, це було неминучим на той час повального панування загального лібералізму та «кінця історії» (Фукуяма). Автори за суто політичними мотивами відкинули сценарій «розплавлення» фінансової системи – хоч і вказали на інтерес до нього. Втім, і у своєму інтересі вони орієнтувалися не стільки на потреби реальної економіки, скільки на падіння капіталізації фінансових ринків – тобто на межі суто фінансової кризи, абсолютно не припускаючи кризи інвестиційного контуру світової економіки як прямого наслідку глобального поділу праці.

На сьогоднішній день інтерес становлять відповіді на такі питання:

1. Зміни майбутніх валютних зон світу.
2. Роль національних держав як усередині валютних зон, і у міжзональному взаємодії.
3. Не лише роль, а й сама необхідність створення спеціалізованих фінансових інституцій. Автори не виключають, що фінансові функції обслуговування населення та побутового товарообміну будуть вбудовані в ІТ-полі загально-соціальних

комунікацій, а інвестиційний контур економік розділиться на два при розширенні громадського та особистого контролю та участі.

4. Методи фінансово-економічної метрології. Питання пов'язане з трьома основними тенденціями:

- втрата метрологічної функції для низки економічних категорій типу «прибуток», «капітал», а також розбіжності, що стираються між категоріями «витрати» та «інвестиції»;

- втрата бухгалтерським обліком звичних онтологічних функцій;

- втрата грошима своїх звичних функцій внаслідок їх множинності, а також розмивання національних держав.

5. Ступінь самостійності штучного інтелекту у прийнятті фінансово-економічних рішень, протоколи обліку ризиків, запобіжні обмеження та механізми.

6. Бюджетна система – цілі, завдання, функції. Форми та механізми формування фіскальної та видаткової політики.

7. Соціальні функції держави – формування та механізми.

8. Спеціальна фінансово-економічна освіта – якою їй бути у майбутньому.

Автор не бере на себе сміливість докладно відповісти на всі перелічені питання, проте деякі міркування щодо пошуку відповідей будуть наведені нижче.

Це, власне, і є ескіз сценарію майбутнього, на основі якого можна спробувати сформувані основні стратегії побудови економіки та фінансів постмодерну.

Враховуючи досвід попередніх криз, а також набагато більшу глибину кризи нинішньої, можна в інвестиційній діяльності визначити три основні рівні, що спираються на державні фінансові та адміністративні ресурси, та три рівні приватної та корпоративної ініціативи, що виконують, хоч і допоміжний (з точки зору безпеки, звичайно, а чи не особистих інтересів), але цілком реальний характер. Ці два контури і визначатимуть напрями та темпи розвитку економік майбутніх валютних зон, які й становитимуть основу світового буття в історично найближчі терміни – у межах кількох поколінь.

Відповідно до класичної теорії капітал у своєму обороті проходить три основні форми: грошову, виробничу та товарну. Загальна мета обігу - зростання капіталу, для чого до мінової вартості включалася додаткова. Тому цілком справедливо товарообіг можна було вважати обігом капіталу. При цьому час, коли виробничий цикл закінчено, а товар перебуває на ринку в очікуванні продажу, не менш справедливо вважалося марним і навіть шкідливим, оскільки

поглинається частина авансованого капіталу, який можна було б користуватися на виробництві. Саме на основі це по суті простої думки і базується так звана «японська модель» з її мінімізацією товарних та сировинних запасів на виробництві, а також масова стандартизація промислових товарів шляхом створення єдиних великих обробних центрів, які постачають свої комплектуючі та напівфабрикати підприємствам, які виробляють кінцеву споживчу продукцію .

Однак це все було справедливо, однак, лише до феноменального сплеску фінансових (у тому числі фондових) ринків до розмірів, які істотно перевищували загальний рівень капіталізації та валовий продукт земної кулі.

Як ми пам'ятаємо, всі держави розпочали свою масштабну індустріалізацію саме з енергетики – робота сучасної економіки без розвиненої енергетики у принципі неможлива. Це розуміли в 30-х роках ХХ століття, проте далеко не всі розуміють це в 20-х роках ХХІ століття. Чому раптово питання екологічної безпеки стали пріоритетними за енергетичну – це пов'язано не з раціональними мотивами, а з питаннями розподілу державних та наддержавних бюджетів, пріоритет яких визначаються ідеологічними та корпоративно-політичними інтересами. Приблизно те саме стосується транспорту – причини не просто пріоритетного, а домінуючого розвитку електронних комунікацій у порівнянні з фізичними лежать у площині ідеології та корпоративних інтересів. Житловий і комунальний сектор були переведені з галузі соціальної діяльності держави в бізнесовий сектор з тих же міркувань.

Тому необхідно прямо зараз розпочати роботу над балансами:

1. Паливно-енергетичним.
2. Продовольчим.
3. Природні сировини.
4. Вантажного та пасажирського обороту.
5. Робочої сили та всього, що з нею пов'язано.

Вся ця група галузевих та міжгалузевих балансів стає основою для формування третього рівня інвестиційної діяльності – науки та освіти. Причому їх слід розглядати саме як інвестиційну діяльність держави, а не як соціальну! Щоправда, критерії успішності цього виду інвестицій повинні лежати над площиною фінансової віддачі і повернення, і навіть над проблемою забезпечення економіки висококваліфікованої робочої сили в достатній кількості. Оскільки наука займається генерацією нових смислів, а освіта – збереженням та трансляцією в суспільство, то критерієм ефективності може лише

якість і кількість цих нових перспективних смислів, і навіть швидкість їх доведення до суспільства. Це стосується не тільки природничих наук, але всього спектра тих, що вважаються суто гуманітарними.

Якщо перші два рівні не становлять особливої складності (досить модифікувати до сучасності, методики, що склалися у світі сто років тому), то останній третій рівень потребує інноваційних підходів та неабияку креативність. Втім, до закінчення формування балансів перших двох рівнів ми можемо визначити лише загальні засади оцінки ефективності науки та освіти.

Серед цих принципів обов'язково має бути повноцінна верифікація результатів наукової та освітньої діяльності. І, якщо для природничих наук вона не становить особливої проблеми, то для гуманітарно-керуючих це вимагає запровадження окремих спеціальних напрямів на кшталт експериментальної економіки чи практичної філософії.

Ще один важливий принцип – строки планування процесу мають співпадати зі строками його завершення. На перший погляд, це очевидно, але тільки на перший. Терміни завершення циклу "будівництво - експлуатація - утилізація" для великих електростанцій, заводів, шахт - 30-50 років. Це приблизно збігається з термінами великих фундаментальних розробок у науці та тривалістю циклу «навчання – робота – пенсія» для працездатного населення. Таким чином, повний цикл планування економіки майбутнього ніяк не може бути меншим за 50 років. Звісно, з розбивкою більш короткі тимчасові відрізки по етапах циклу.

Природно, що першим запереченням буде – ми не зможемо спрогнозувати стан ринків на 50 років! І це правильно – прогнозувати ринки на такий термін справді неможливо! Але насправді це підміна понять – наше завдання планувати, а чи не «прогнозувати»! Тобто.розробляти всім галузям планові виробничо-збутові завдання і закладати під них відповідне фінансове забезпечення. У тому числі під запланований науково-технічний прогрес, звісно. Тобто. на формальне заперечення, що, мовляв, «за 50 років можуть з'явитися автомобілі з двигунами, заснованими на нових фізичних принципах – куди ми подітимо вже вироблені автомобілі з ДВЗ та пальне для них?» ми маємо сміливо відповісти – не «можуть з'явитися», а «з'являться відповідно до плану»! Тобто. нічого нікуди «дівати» не треба – цих зайвих автомобілів з ДВС вже просто не буде. А ресурси нафтохімії відповідно до плану будуть уже задіяні під нові завдання, які диктуються науково-технічним прогресом – як елемент виробництва нових синтетичних матеріалів, наприклад.

Таким чином, для науки та освіти одиницею виміру теж потрібно вибрати якусь фізичну одиницю виміру смислів. Пошук і впровадження подібних одиниць вимірювання є скоріше не фінансово-економічною, а філософською проблемою, до вирішення якої філософська наука просто не готова – знову ж таки через знаходження її всередині ліберальної парадигми, яка не передбачає планової творчої роботи. Проте планова творчість – цілком розроблена тема у технічних науках. Я маю на увазі теорію раціоналізаторства та винахідництва (ТРВЗ) Альтшуллера. Не менш добре відпрацьовано методики у військовій справі – вони отримали в арміях усього світу назву «розумної ініціативи». Тому, швидше за все, філософську проблему оцінки смислів вирішуватимуть інженери та військові, а не філософи, які вже під реальну практику закладуть якусь фундаментальну теорію.

Оскільки загальним завданням управління стає не зростання добробуту, а зростання безпеки, на першому етапі необхідно визначити завдання сценування – галузеві, міжгалузеві, споживання та виробництва, сировинні, енергетичні, транспортні, фінансові та інші, які планувальники вирішать включити до плану роботи з обґрунтованих міркувань.

При цьому напрями сценування поєднуються між різними дисциплінарними напрямками шляхом створення спільних дослідницьких груп.

По-перше, звертаємо увагу на термін "об'єднуються" - вони не діляться, не розподіляються, а саме об'єднуються в рамках солідарного управління. Приклад: робота штабу військового з'єднання, що складається з фахівців різного профілю, поєднується для виконання бойового завдання.

По-друге, вимоги міждисциплінарного складу дослідницьких груп диктується складністю та багатоаспектністю сучасного життя – час універсальних фахівців закінчився кілька сотень років тому. Ніякий Наполеон не зможе управляти поодиноці сучасними арміями, що включають безліч видів озброєнь сухопутних військ, авіації, флоту, космічних сил, радіоелектронної протидії, інформаційного протистояння, особливо з урахуванням ядерних засобів поразки та іншої зброї масової поразки. І тут справа навіть не в семантиці мислення (хоча і тут безліч труднощів!), а в різкому зростанні щільності інформаційних потоків при не менш різкому скороченні часу для прийняття рішення.

Найпершим завданням такої групи стане визначення т. зв. «поля сценування», що складається з драйверів та джокерів. Під драйверами ми розуміємо фактори та механізми, що визначають параметри руху суспільства та, звичайно, економіки. Вони можуть бути прискорюючими, можуть бути сповільнюючими, можуть бути орієнтаційними, але завжди мають абсолютно об'єктивний та

обґрунтований характер. Наприклад, цілком очевидне випереджаюче зростання споживання електроенергії в порівнянні з чисельністю населення, пов'язане зі зростанням кількості споживачів електроенергії, які забезпечують зростання рівня безпеки в соціумі. Це аксіома, яка потребує спеціальних доказів.

Повернемося до з'ясування поняття «підприємництво». Згідно з нормативним визначенням, «підприємництво (підприємницька діяльність) – діяльність, що здійснюється на свій ризик, спрямована на систематичне отримання прибутку від володіння майном, продажу товарів, виконання робіт або надання послуг» [2].

На наш погляд це визначення неправильне і має цілу низку принципово помилкових положень, які суттєво обмежують підприємництво. Зокрема, міністр, губернатор регіону, директор промислового підприємства чи керівник навчального закладу, в принципі, не може бути підприємцем. Міністр чи директор заводу (незалежно від виду власності) вже не є підприємцем, оскільки провадять свою діяльність не на свій ризик, а на ризик держави чи акціонерів підприємства. Як міністр, так і ректор університету ще й не мають на меті систематичне отримання прибутку, бо отримання прибутку від державного управління, освіти (або медицини) аморально і не відповідає економіці, орієнтованій на індивіда чи суспільство - тобто не відповідає ні ліберальній, ні соціальній ідеології. А економіки без ідеології не буває – це знову чиста хрестоматика.

Тому під словом «підприємець» ми розуміємо «особа, яка осмислено діє із заздальгідь завданою метою». Не заперечуючи приватну ініціативу, основою другого інвестиційного контуру ми бачимо в аналогії з принципами роботи артільей та кооперації – тим більше що історія артільей налічує кілька сотень років, а масової кооперації – як мінімум 150! Деякі економісти називають таку економіку «солідарною», нам здається цей термін доречним у тому випадку, якщо зуміти абстрагуватись від політичного солідаризму та синдикалізму – що малоймовірно. Оскільки термін "кооперативна економіка" дискредитований історією, ми пропонуємо зупинитися на терміні "артільна економіка".

На відміну від корпоративної артільна економіка передбачає не так фінансові вкладення в інвестиційний проект, скільки пряму трудову участь учасників артілі в рамках внутрішньоартельного поділу праці. А основною фундаментальною відмінністю від пізньорадянської кооперації є включення артільей до загального народногосподарського плану. При цьому на всіх рівнях економіки не передбачається вільне розпорядження готовою продукцією або її частиною, а також цінами на вільному ринку будь-якого суб'єкта господарювання – матеріальне та інше стимулювання замикатиметься виключно на вдосконалення виробничих процесів його учасниками. Економічний ефект від

підвищення продуктивності праці за рахунок раціоналізаторства та винахідництва спрямовується на постійне зниження роздрібних цін, зростання матеріального добробуту учасників виробничого процесу та неухильне зниження тривалості робочого дня. Останнє необхідне постійного навчання, підвищення кваліфікації та загальної ерудиції працівників як необхідної умови підвищення продуктивності праці. Таким чином, коло замикається – така організація праці неминуче сприяє підвищенню її продуктивності та якості життя загалом.

Ринкові відносини: Основним принципом ринкової економіки є мінова ціна. Відповідно, виробник зацікавлений у зростанні ринкової ціни, а сам товар не має значення. Його взагалі може бути. Навпаки, трудова вартість – виробник зацікавлений у зниженні трудових витрат. Тобто – у підвищенні продуктивності праці. Відповідно, у першому випадку гроші йдуть у спекуляції (товарні, фінансові, інформаційні та ін.) – і ми спостерігаємо стрімке зростання усіляких біржових та позабіржових спекулятивних ринків. Саме тому у світовій економіці відбувається інтенсивне конструювання саме спекулятивних інструментів – складних облігацій, деривативів тощо.

Крім того, з поля зору починає зникати така найважливіша частина економіки, як громадське споживання. Нас захищають правоохоронні органи і судова система, ми їздимо і ходимо в містах асфальтом, державні органи в ЗМІ або особисто інформують громадян про питання, що їх цікавлять, армії стоять на варті кордонів держав, але за це все немає прямої плати - ці державні функції оплачуються з бюджету за рахунок наших податків. Є помилкові теорії, що стверджують про т.зв. «державних послугах», але це не вірно – все це не «послуги», а державні функції, для виконання яких податки і збираються. Прямої мінової вартості тут немає, але споживча є громадяни ці функції прямо чи опосередковано споживають. У ряді випадків мінова вартість присутня між державними органами та підприємствами, які кладуть асфальт, забезпечують державним службовцям зв'язок та відповідні приміщення, але в низці випадків мінові відносини відсутні - держава не наймає поліцію, армію, прокуратуру та суддів. Не можна навіть сказати, що поліція «наймає» поліцейських, а армія військовослужбовців, хоч і виплачує їм грошову винагороду – взаємини там радикально відрізняються від взаємин підприємця та робітника. Це цілком помітно навіть тим, хто ніколи не служив у армії чи поліції. Крім того, у багатьох країнах існує військовий обов'язок – ось тут уже взагалі про «найм» мови не йдеться!

Зрозуміло, частка громадського споживання у різних країнах і регіонах різна, але саме по собі громадське споживання є скрізь. Є, звичайно, екстравагантні політичні течії, які пропонують від нього

відмовитися взагалі, але ці ідеї перебувають у маргінезі і в найближчому майбутньому перспектив не мають.

Класичною теорією передбачається, що додаткова вартість утворюється після віднімання заробітної плати і лише потім поділяється капіталістом на фонд розвитку та фонд споживання самого капіталіста. При цьому апріорно вважається, що заробітна плата визначається необхідністю відтворення робочої сили від харчування та проживання до навчання нових поколінь робітників.

Насправді все навпаки. Капіталіст насамперед визначає т.зв. "вартість капіталу" - ту частину додаткової вартості, яка йому повинна належати як власнику капіталу. Капітал має зростати! У другу чергу він із додаткової вартості виділяє плату за ризик - підприємство може прогоріти, вироблений товар може не знайти збут, може статися криза фінансова чи надвиробництво... Та мало... У третю чергу капіталіст визначає плату за свою підприємницьку активність. Ні, не за відкриття нового технологічного процесу чи товару (за свою зарплату займаються інженери), а за сам факт прийняття нелегкого рішення про створення підприємства.

І тільки після цього він визначає частку заробітної плати в частині доходу, що залишилася! Якщо вона недостатня для країни його перебування, без жодних вагань він переносить виробництво на інший край світу – благо принцип вільного пересування капіталу йому це дозволяє!

А попит, що падає (доходи знижуються – споживання разом з ними!) компенсується великими кредитними програмами, а згодом – різними соціальними виплатами, які пропагуються як успіхи в будівництві соціальної держави.

Таким чином, ідеалізація мінової вартості позбавлена будь-яких підстав. Більше того, ця ідеалізація призводить до негативних результатів в економіці, оскільки виводить інвестиції з реального сектора економіки в сектор розподілу та перерозподілу. Доходить просто до абсурду – так звана реформа енергосектору Європейського Союзу замість збільшення обсягів та зниження собівартості електрогенерації звелася до перерозподілу ринків та фінансових потоків між видами цієї самої генерації – що призвело до зростання тарифів як для промисловості, так і для населення.

Мало того, зведення на п'єдестал економіки обмін товарами замість їхнього виробництва неминуче призводить не до дозволу, а до посилення дисбалансів виробництва та споживання.

Є об'єктивні та суб'єктивні фактори, що призводять до появи дисбалансів, що порушує основний закон вартості – обмін товарів має здійснюватися відповідно до кількості та якості витраченої на їх виробництво праці. До об'єктивних можна віднести, наприклад, технічний прогрес та зростання продуктивності праці неминуче зміщує

ці коефіцієнти в той чи інший бік. Механізація, хімізація, меліорація та іригація призводять до зниження трудовитрат у рослинництві, а розквіт генної інженерії різко підвищив урожайність (для конкретних умов) основного спектру сільськогосподарських культур. На початку XXI століття це навіть призвело до помилкової, але дуже стійкої теорії про неминучий настання продовольчого достатку та саркастичної критики Мальтуса. Але при цьому не відбулося аналогічного технологічного стрибка в промисловості - через руйнування інвестиційного контуру економіки на тій простій підставі, що він не вписується (або майже не вписується) в ідеалізацію та обожнювання процесу обміну та мінової вартості!

В результаті дисбаланси, що виникають, спробували дозволити шляхом підвищення цін на ті чи інші товари. Те, що це викликало неконтрольоване зростання інфляції – це ще півбіди, врешті-решт інфляція іманентна індустриальній економіці модерну як такої. Набагато гірші наслідки викликало це своєрідне «маскування» дисбалансів обмінними цінами саме в інвестиційній сфері – зникла потреба усвідомлення інвестиційного характеру зростання економіки!

Якщо є дефіцит чого - достатньо підняти ціни і дефіциту не буде! Невидима рука ринку все відрегулює! Приватні інвестори, побачивши перспективи, негайно кинуться вкладати гроші у нове виробництво! Не виходить – не кидаються приватні інвестори вкладати гроші у виробництво. Тому що це довго, малоприбутково та клопітно! А на фінансових ринках можна заробити швидко і без особливої метушні. Так, ризики є, але в інвестуванні в реальне виробництво ризики ніяк не менші, бо ніхто до ладу не знає - скільки можна буде через 10 років продати саме цього товару і скільки буде рентабельність його виробництва. Набагато цікавішими є короткострокові вкладення у розподіл товарів, а ще кращі – фінансові потоки. Тому що для фінансових потоків не потрібні цехи, електростанції, склади, транспорт та навіть робоча сила. Тому що капітал йде не туди, де ціни вищі, а туди, де витрати бізнесу нижчі – апріорний закон будь-якого бізнесу! Через війну проблема заганається вглиб, а не вирішується.

Серед суб'єктивних факторів, що визначили виникнення дисбалансів в економіці, варто насамперед згадати надзвичайно поширену технологію «надування бульбашок» – свідоме формування дисбалансу з метою особистої наживи учасників. Були «бульбашки» на ринку тюльпанів, нафти, нерухомості, ІТ-компаній (криза доткомів), криптовалют, штучного інтелекту та багато іншого. Все відбувалося досить стандартно: «бульбашка» надувалася, викачуючи фінансові ресурси з реального сектора, потім лопається, залишаючи в руках організаторів значні прибутки. Результат розвитку економіки завжди негативний.

«Стандартні підходи до управління ризиками зосереджені на розрахунку ймовірності та ймовірного впливу різних ризиків. Але багато ризиків і вигод пов'язані з подіями, ймовірність і вплив яких невідомі. Наприклад, неможливо підрахувати шанси чи ймовірні наслідки китайського вторгнення на Тайвань. Коли невизначеність висока, учасники часто вважають за краще залишатися гнучкими та мінімізувати потенційні втрати. Оскільки світ стає (або вважається, що він стає) більш ризикованим і неспокійним, країни все частіше приймають такі консервативні стратегії. В результаті вони зосереджені на захисті своїх найважливіших потреб - критичної інфраструктури, критично важливих ланцюжків поставок, критично важливих корисних копалин та критично важливих технологій. Цей підхід відображає песимістичний погляд на ситуацію, в якому зниження ризиків у погані часи віддається пріоритету, а не максимізація вигоди у добрі часи.» [4]

В результаті такого «прогресу» виник стійкий і надзвичайно дивний парадокс – чим вища успішність товару на маркетингових сходах, тим нижча органічна структура капіталу в його виробництві! Сталь - звичайний і дуже потрібний, але далеко не найуспішніший і популярніший товар, проте частка постійного капіталу у його виробництві максимальна. Джинси – набагато популярніший товар, а частка постійного капіталу набагато нижча, ніж у сталеливарному виробництві. Рвані джинси – надпопулярний товар, «фетиш» за термінологією маркетологів, але для виробництва рваних джинсів із звичайних кошти взагалі не потрібні! Таким чином, «фетиш» навіть поза суто маркетинговою оцінкою прибутковості приносить набагато більший прибуток просто внаслідок мінімізації постійного капіталу! Крім того, висока кваліфікація робітників тут не потрібна, що мінімізує також витрати на заробітну плату. Саме це й утримує підвищену підприємницьку активність (і капітали відповідно) саме в цих секторах економіки!

Загальноприйнята теорія «економікс» призводить до пояснення необхідності превалювання мінової теорії вартості цікаву гіпотезу про нібито вирівнювання рентабельності шляхом регулювання цін. Справді, у разі ідеального ринку з безліччю продавців і виробників може викликати приплив інвестицій у галузі з підвищеною рентабельністю, але, по-перше, такий ідеальний ринок існує тільки в моделях вчених від економіки, а по-друге – зі зростанням науково-технічного прогресу суттєво збільшилися витрати та подовжилися терміни інвестиційних проектів та зросли суто ринкові ризики. Якщо на зорі модерну для створення невеликої мануфактури та її запуску на повну потужність були потрібні місяці і витрати були невеликі, то звичайний промисловий об'єкт сучасності вимагає кілька років для його будівництва та запуску та багатомільйонних (і навіть

багатомільярдних) сум при повній невизначеності розмірів та цін збуту виробленої продукції - з тієї простої причини, що життя не стоїть на місці, а науково-технічний прогрес лише прискорюється! Якщо ж ми говоримо про глобальні трансконтинентальні інфраструктурні проекти, то суми там обчислюються трильйонами, а терміни виконання – десятками років – до ста років включно! Тому питання про рентабельність у них взагалі не розглядається, а застосування мінової вартості взагалі неможливе за визначенням.

У світлі сказаного очевидно, що зусиллями австрійської економічної школи традиційної теорія мінової вартості є нині гальмом розвитку національних економік і перешкоджає розвитку вже економіки планети. Таким чином, ми спостерігаємо дисбаланс уже не між галузями чи регіонами світової економіки, а між двома найважливішими керуючими технологіями – економічною теорією та науково-технічним прогресом.

Список використаних джерел

1. Ар'є де Геус, «Вказівки IDON по сценарному мисленню» – <https://www.dialektika.com/PDF/978-5-8459-1270-1/part.pdf>
2. Gill Ringland. «Scenario Planning: Managing for the Future» / Gill Ringland NY Wiley – 2006. ISBN-978-0470018811. <https://www.management.com.ua/books/view-books.php?id=533>
3. Challenge Network: <http://www.chforum.org>
4. Антея Робетс, 24 октября 2023. «Від ризику до стійкості. Як економіка може процвітати в світі загроз» <https://www.foreignaffairs.com/world/risk-resilience-economics>
5. Steven D Levitt, Stephen J Dubner. Superfreakonomics: global cooling, patriotic prostitutes, and why suicide bombers should buy life insurance / Levitt, Steven D; Dubner, Stephen J – NY: William Morrow – 2009 – 212 p. ISBN 0061234001
6. Bagchi A. K. (1995). «Closed-economy Structuralist Models for a Less Developed Economy». In Patnaik, Prabhat (ed.). Macroeconomics. Delhi: Oxford University Press. pp. 85-113. ISBN 0-19-563534-5.

Наукове видання

АНДРЮЩЕНКО Ірина Євгенівна
БАБЕНКО – ЛЕВАДА Вікторія Геннадіївна
ЗОРЯ Олександра Павлівна
КОВАЛЬ Олександр Анатолійович
КОВАЛЬ Вікторія Миколаївна
НАБАТОВА Юлія Олександрівна
ПАХОМОВА Ірина Георгіївна
ФАТЮХА Наталія Георгіївна
ШЕСТОПАЛОВА Олена Віталіївна
БОРШОШ Аліна Андріївна
ЗДОРОВА Катерина Олександрівна
МАНУКОВСЬКА Вікторія Вікторівна
НЕФЬОДОВ Євген Олександрович
ЮР Михайло Михайлович
ЯКОВЕНКО Оксана Євгенівна

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Монографія

Комп'ютерний набір: *Фатюха Н. Г.*

Комп'ютерна верстка: *Дяченко О.О.*

Підписано до друку 16.04.2024. Формат 60×84/16. Ум. друк. арк. 10,23.

Тираж 100 прим. Зам. №366

Національний університет «Запорізька політехніка»
Україна, 69063, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 64
Тел.: (061) 769–82–96, 220–12–14

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 6952 від 22.10.2019.