

ISBN 978-617-7915-35-4



Безуглий А. О., Бібик Ю. М., Білаш С. В., Гаряга Л. О., Демчишак Н. Б.,
Заяць Т. А., Кожушко О. В., Колесник С.-В. П., Концева В. В.,
Литвиненко А. В., Максименко Д. В., Павленко О. П., Пстухова О. М.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Колективна монографія

Полтава
2021



СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Колективна монографія

**Полтава
2021**



УДК 336:336:77

Рекомендовано до друку вченою радою
Центру фінансово-економічних наукових досліджень
(Протокол № 37-8 від 18.07.2021 р.)

Рецензенти:

Т. В. Устік – доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу та логістики Сумського національного аграрного університету.

Л. О. Ломовських – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри прикладної економіки і міжнародних економічних відносин Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва.

Сучасний стан та перспективи розвитку фінансово-кредитної системи України : колективна монографія / Кол. авторів. Полтава: ПП «Астроя», 2021. 86 с.

У колективній монографії представлено дослідження фінансово-управлінської основи розвитку територіальних громад; економічної політики держави; трансформації фінансового ринку; фінансово-правових аспектів та перспективи розвитку ринку віртуальних активів; домінуючих перспектив та стратегічних напрямків розвитку страхового ринку; оцінки фінансової спроможності дорожніх підприємств при проведенні процедури закупівлі; аудиту фінансових результатів діяльності підприємства; управління оборотними активами підприємства.

Jel G00, G1, G2, G3, G4, H2, H6

Current state and development prospects of the financial and credit system of Ukraine : a collective monograph / Collective of authors. Poltava: PC «Astraya», 2021. 86 p.

The collective monograph presents research on the financial and managerial basis of territorial communities; economic policy of the state; financial market transformation; financial and legal aspects and development prospects of the virtual assets market; dominant prospects and strategic directions for the development of the insurance market; assessing the financial viability of road companies during the procurement procedure; audit of the financial results of the enterprise; management of the company's circulating assets.

ISBN 978-617-7915-35-4



© Колектив авторів, 2021

© Центр фінансово-економічних наукових досліджень, 2021

Офіційний сайт: <http://www.economics.in.ua>

ЗМІСТ

| | |
|------------------------|---|
| ПЕРЕДМОВА | 4 |
|------------------------|---|

РОЗДІЛ 1. ПУБЛІЧНІ, ДЕРЖАВНІ ТА МІСЦЕВІ ФІНАНСИ

| | |
|--|----|
| 1.1. Фінансово-управлінська основа розвитку територіальних громад: напрями змін та принципи зміцнення (Петухова О. М., Заяць Т. А.) | 6 |
| 1.2. Економічна політика держави: проблеми сучасного стану (Литвиненко А. В.) | 12 |

РОЗДІЛ 2. ФІНАНСОВИЙ ТА СТРАХОВИЙ РИНКИ

| | |
|---|----|
| 2.1. Трансформація фінансового ринку: теоретичний аспект (Гаряга Л. О.) | 19 |
| 2.2. Фінансово-правові аспекти та перспективи розвитку ринку віртуальних активів в контексті зміцнення національної безпеки України (Демчишак Н. Б., Білаш С. В.) | 26 |
| 2.3. Домінуючі перспективи та стратегічні напрямки розвитку страхового ринку (Павленко О. П.) | 38 |

РОЗДІЛ 3. ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВ

| | |
|---|----|
| 3.1. Оцінка фінансової спроможності дорожніх підприємств при проведенні процедури закупівлі (Безуглий А. О., Бібик Ю. М., Концева В. В.) | 45 |
| 3.2. Аудит фінансових результатів діяльності підприємства: теоретичні та методичні засади (Кожушко О. В.) | 52 |
| 3.3. Управління оборотними активами підприємства (Колесник С-В. П., Максименко Д. В.) | 73 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ | 79 |

ПЕРЕДМОВА

В умовах глобалізації економіки питання ефективного функціонування фінансово-кредитної системи є актуальним, у зв'язку з тим, банківська система є найважливішою сферою національної економіки України. Практична роль банківської системи обумовлюється тим, що вона забезпечує систему платежів і розрахунків, а банки, як фінансові посередники, акумулюють і трансформують заощадження населення і суб'єктів господарювання в кредити домогосподарствам і підприємствам. Роль та значення банківської системи в розвитку економіки країни визначається постійним розвитком теоричних, методичних і практичних аспектів та пошуком шляхів її вдосконалення.

У колективній монографії «Сучасний стан та перспективи розвитку фінансово-кредитної системи України» досліджено проблеми сучасного розвитку економічної політики держави. Розглянуто теоретичні аспекти трансформації фінансового ринку. Викладено перспективи та стратегічні напрямки розвитку страхового ринку. Проаналізовано фінансову спроможність дорожніх підприємств при проведенні процедури закупівлі. Досліджено теоретичні та методичні засади аудиту фінансових результатів діяльності підприємства.

У першому розділі «Публічні, державні та місцеві фінанси» визначено основні принципи зміцнення фінансово-управлінської основи розвитку об'єднаних територіальних громад, визначено економічні перешкоди на шляху до модернізації фінансово-управлінської основи розвитку територіальних громад, розглянуто еволюцію і взаємини шкіл економічної політики.

У другому розділі «Фінансовий та страховий ринки» досліджено теоретичні аспекти трансформації фінансового ринку, проаналізовано динаміку капіталізації ринку криптоактивів, досліджено провідні криптоактиви за обсягом ринкової капіталізації, визначено основні новації та специфіку регулювання ринку віртуальних активів, досліджено грошово-кредитне регулювання віртуальних активів у світі, наведено основні відмінні риси між віртуальними активами та грошовими коштами.

У третьому розділі «Фінанси підприємств» визначено показники для проведення оцінювання фінансової спроможності, досліджено підходи до визначення поняття «фінансовий результат», розглянуто порядок формування фінансових результатів, розглянуто завдання аудиту фінансових результатів, досліджено підходи до визначення поняття «предмет аудиту», розроблено сітьовий графік планування та проведення аудиту фінансових результатів діяльності підприємства, розглянуто особливості управління оборотними активами підприємства, розроблено концептуальну модель аудиту фінансових результатів діяльності підприємства.

При підготовці колективної монографії використані статистичні дані, аналітичні матеріали, а також розробки авторів.

Структура монографії складається з трьох розділів, у написанні яких брали участь: **Петухова О. М., Заяць Т. А.** (підрозділи 1.1); **Литвиненко А. В.** (підрозділи 1.2); **Гаряга Л. О.** (підрозділи 2.1); **Демчишак Н. Б., Білаш С. В.** (підрозділи 2.2); **Павленко О. П.** (підрозділи 2.3); **Безуглий А. О., Бібик Ю. М., Концева В. В.** (підрозділи 3.1); **Кожушко О. В.** (підрозділи 3.2); **Колесник С-В. П., Максименко Д. В.** (підрозділи 3.3).

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

ПУБЛІЧНІ, ДЕРЖАВНІ ТА
МІСЦЕВІ ФІНАНСИ**1.1. Фінансово-управлінська основа розвитку територіальних громад:
напрями змін та принципи зміцнення**

© Петухова О. М.

*д-р. екон. наук, проф.,**Національний університет харчових технологій, м. Київ, Україна*

© Зяць Т. А.

*д-р. екон. наук, проф.,**Інститут демографії та соціальних досліджень, м. Київ, Україна*

Україна та її регіони невпинно рухаються шляхом децентралізації чинної системи управління, розвитку демократичних засад місцевого самоврядування та посилення автономності місцевих бюджетів задля ефективності нового потужного суб'єкта місцевого самоврядування – об'єднаних територіальних громад (ОТГ). За цих умов актуалізується наукова проблематика, пов'язана із визначенням перспективних напрямів, принципів та інструментів їх розвитку у контексті інклюзивного зростання. Ця проблематика представлена в наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених, проте коло невирішених проблем залишається доволі широким, передовсім в аспекті ефективного управління процесами життєдіяльності в самих новостворених територіальних спільнотах.

Зміцнення фінансово-управлінської основи розвитку територіальних громад формує нові стимули для ефективного вирішення економічних і соціальних завдань новостворених об'єднаних територіальних громад. Здійснювана в Україні децентралізація чинної системи управління є поєднанням двох основних напрямів, представлених фінансовими та адміністративно-управлінськими змінами на місцевому рівні. Адміністративна децентралізація сприяє утвердженню органів місцевого самоврядування як самостійних суб'єктів владних повноважень з відповідними правами і функціями публічного управління, які мають повноваження для реалізації публічного інтересу відповідних громад у межах, встановлених законодавчим полем. Як структури публічної влади вони повинні здійснювати незалежне урядування на території адміністративно-територіальних структур на основі процесів самоорганізації населення та активізації співробітництва різних гілок влади та місцевого самоврядування. Це дає змогу наблизити систему управління до вирішення проблем місцевих спільнот, поліпшити їх доступ до соціальних послуг та контролю за реалізацією управлінських рішень, які впливають на життєдіяльність територіальної громади.

Фінансова децентралізація орієнтована на те, щоб забезпечити громаді наявність власних фінансових і матеріальних ресурсів як власності, необхідної

для успішного виконання управлінських функцій і повноважень, а головне – поліпшення умов проживання на території громади. Завдяки фінансовій децентралізації істотно зростає незалежність місцевого самоврядування за обсягом місцевих доходів та витрат. Для розвитку ОТГ можуть бути залучені фінансові ресурси різних економічних агентів: місцевих та центральних органів влади, суб'єктів підприємництва, фінансових установ та неурядових організацій, а також кошти міжнародних фінансових організацій. Розвиток громад відбувається із залученням бюджетних ресурсів внутрішнього походження (податків та зборів, продажу та оренди об'єктів комунальної власності), а також зовнішніх (субвенції з Державного бюджету, фінансування проектів з Державного фонду регіонального розвитку). Важливо, що наразі громади мають доступ до джерел зовнішніх фінансових ресурсів. У разі потреби Рада об'єднаної територіальної громади може здійснювати запозичення до бюджету ОТГ (внутрішні і зовнішні), у тому числі через кредитування від міжнародних фінансових організацій. До таких запозичень громада вдається у випадку нагромадження проблем, вирішення яких лише за рахунок внутрішніх фінансування місцевого соціально-економічного розвитку містять істотні ризики у випадку проблем з реалізації окремих проектів, зростання боргового навантаження на бюджет та скорочення фінансування поточних видатків. Важливим джерелом фінансування соціально-економічного розвитку територіальних громад є грантові кошти, які нерідко виконують підтримуючу функцію щодо інших джерел фінансування, насамперед інвестицій чи кредитів міжнародних фінансових організацій.

В Україні триває процес об'єднання територіальних громад як один з перспективних напрямів адміністративно-територіальної реформи та фінансової децентралізації. Відповідно до Закону України № 562-IX «Про внесення змін до деяких законів України щодо визначення територій та адміністративних центрів територіальних громад» від 16.04.2020 р. Кабінетом Міністрів України встановлено адміністративні центри та затверджено території 1470 спроможних територіальних громад [5]. У попередні роки на законодавчому рівні було визначено основні умовами об'єднання територіальних громад сіл, селищ, міст, серед яких спільність інтересів і цілісність території, поліпшення параметрів якості і доступності послуг, єдиний адміністративний центр з розвинутою інфраструктурою та ефективним місцевим самоврядуванням.

Станом на 10.09.2020 р. в Україні сформовано 983 об'єднаних територіальних громад із загальною площею 232849 км² та чисельністю населення 11225,1 тис. осіб. Проте в усіх областях України прослідковується відставання від темпів, запланованих у перспективних планах укрупнення територіальних спільнот, що формуються відповідними облдержадміністраціями відповідно до закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад». Найбільше відставання виникало у таких областях, як Донецька (13 громад фактично об'єднано, 66 заплановано), Закарпатська (17 та 64), Київська (24 та 69), Львівська (41 та 73), Одеська (37 та 91) області. У загальній кількості ОТГ понад 40,0 % припадає на сільські із значною міжрегіональною варіацією – від 65, 4 % у Чернівецькій до 19,2 % в Луганській області. У семи

областях країни питома вага сільських ОТГ перевищує половину, а в п'яти – їх менше третини. В середньому кількість сіл, які увійшли до складу ОТГ, коливається в межах 8 – 9 у Чернівецькій та Закарпатській областях та відповідно до 30 – у Харківській [6].

Зміни у фінансово-управлінській основі розвитку територіальних громад, обумовлені децентралізацією, повинні передбачити певний етап підготовчої інформаційної та психологічної роботи для адаптації членів громад до цих змін. Як показує вітчизняний досвід укрупнення громад, така робота не була проведена, внаслідок чого виникла ймовірність соціальних ризиків погіршення умов організації життєдіяльності на локальних рівнях. За таких умов можна очікувати на певне нівелювання позитивних ефектів фінансової децентралізації в найменш згуртованих спільнотах. Натомість у країнах ЄС період підготовки до адміністративно-територіальних змін тривав декілька років, зокрема у Польщі – 5 років задля налагодження електронних сервісів у поселеннях, які мали об'єднатись в одну громаду, та відновлення транспортного сполучення між ними та з адміністративним центром. Тривалим був процес об'єднання територіальних громад і в інших європейських країнах, що дало змогу створити умови для формування фінансово спроможних громад. Зокрема, рішення про зміну адміністративно-територіального устрою приймались в останню чергу, після повного опрацювання нормативно-правової бази, широкої інформаційної роботи серед територіальних громад країни [1; 3]. Саме такий алгоритм організаційної роботи сприяв створенню умов для розвитку громад у фінансовому, організаційно-економічному та соціальному аспектах.

За критеріями міжнародних організацій життєздатними і спроможними у вирішенні власних проблем є громади із чисельністю населення понад 5 тис. осіб та площею території 400 км² і більше з достатньою податкоспроможністю, яку можуть забезпечити місцеві податки і збори. Критично оцінюючи зазначені критерії, слід зазначити, що пріоритетне значення має безумовно податкоспроможність громади, яка залежить від рівня розвитку місцевої економіки, насамперед наявності робочих місць, а також ефективності системи місцевого управління. Не менш важливими є інші індикатори, які дають змогу оцінити фінансову спроможність територіальних громад: власні доходи на 1 мешканця (співвідношення обсягу власних доходів до чисельності мешканців) дають змогу оцінити ефективність використання ресурсної бази формування доходів, якою громада розпоряджається та організовує роботу муніципальних підприємств, приватного бізнесу як джерел надходження місцевих податків; рівень дотаційності місцевих бюджетів (співвідношення обсягу базової чи реверсної дотації до суми доходів ОТГ) характеризує залежність бюджету громади від надходжень з державного бюджету; капітальні видатки на 1 мешканця (співвідношення видатків розвитку до чисельності мешканців громади) інформують про потенціал розвитку громади, розбудову її інфраструктури, поліпшення благоустрою, а відтак і якості життя місцевого населення; питома вага видатків на утримання апарату управління (частка видатків на органи місцевого самоврядування у доходах загального фонду бюджету) характеризує його «вартість» для громади.

За умов фінансової автономії територіальних громад зростає соціальна відповідальність усіх суб'єктів місцевого розвитку за досягнення основних параметрів спроможності, а також необхідність посилення контролю за діями влади з боку громади. Безумовно, такі зміни мають спиратись на достатньо високий рівень правової свідомості та культури усіх членів громад. По суті йдеться про пріоритетність завдань формування на місцевому рівні вихідних засад правового суспільства з гарантованими і безумовними правами людини, їх міцним конституційно-правовим статусом та загально визнаною системою цінностей. Вочевидь, реалізація прав людини є тим базисом, на якому може зростати соціальна відповідальність, довіра, взаємоповага, а відтак поступово розвиватись увесь спектр тих соціальних відносин, що забезпечують згуртованість громад та цілісність будь-якої держави. Такий підхід відповідає концепції нового публічного менеджменту, яку науковці виокремлюють з-поміж інших, зокрема класичної (бюрократичної) та концепції належного урядування [2]. Зміни, обумовлені переходом до впровадження концепції нового публічного менеджменту на локальному рівні, охоплюють практично усі аспекти системи місцевого управління (рис 1).

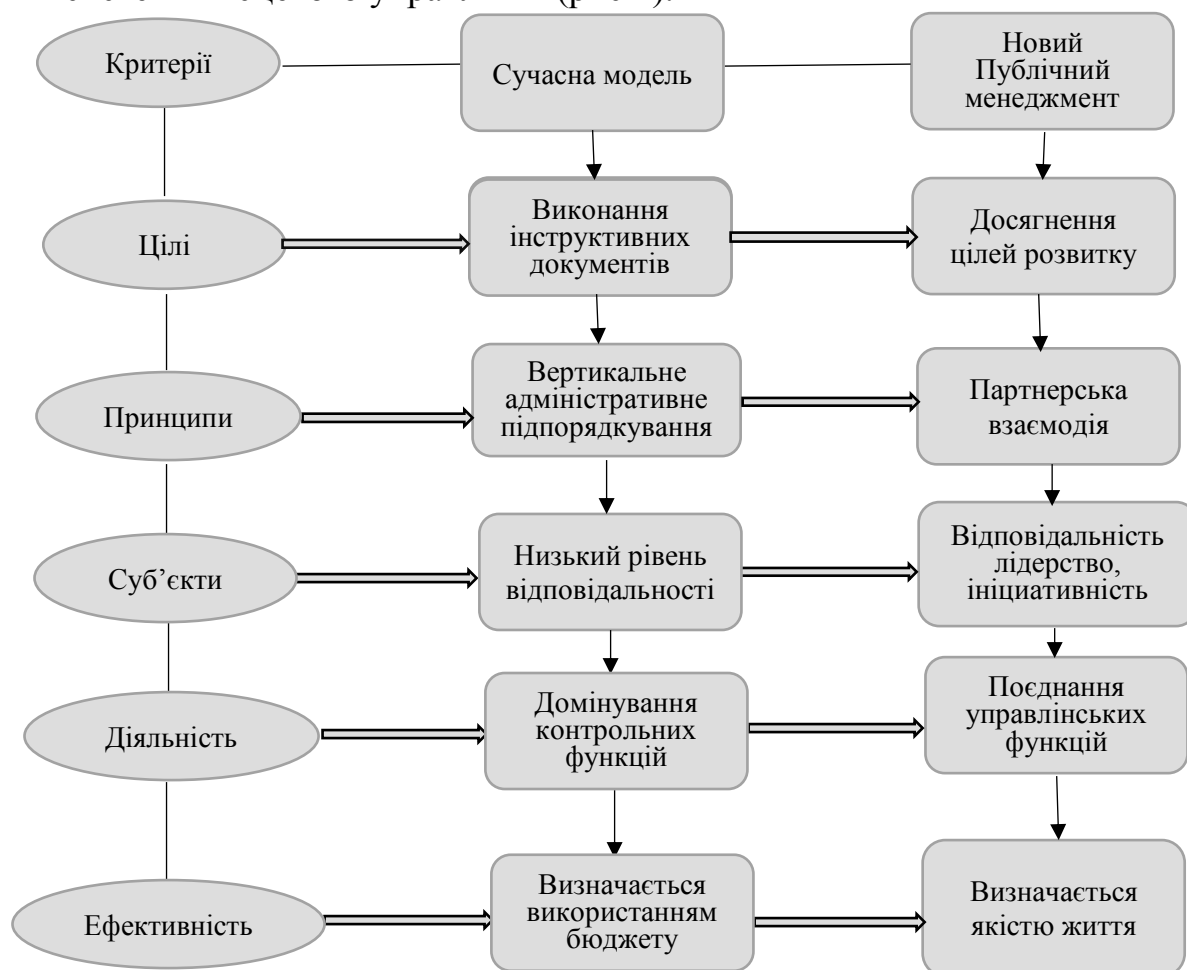


Рис. 1. Зміни у взаємодії гілок влади, обумовлені необхідністю переходу до концепту нового публічного менеджменту

Джерело: складено за [1; 3]

Відповідно формування нових стратегічних підходів та організація співпраці державних органів з органами місцевого самоврядування в умовах нового адміністративно-територіального устрою має ґрунтуватись на засадах балансу загальнодержавних інтересів та інтересів територіальних громад, пріоритетності принципів верховенства права як домінуючої суспільної ідеології, яка не обмежується нормами чинного законодавства, а передбачає дієвість таких соціальних регуляторів, як норми моралі, легітимні традиції та історично сформовані звичаї. Консолідуюча ідеологія справедливості, свободи особистості, рівності, втілена в Конституцію України, має реалізуватись у практиці взаємодії структур державного управління та місцевого самоврядування, створюючи тим самим передумови, необхідні для неконфліктної й ефективної взаємодії різних гілок влади з територіальними громадами. Такий підхід повною мірою відповідає Цілям сталого розвитку до 2030 року, ухваленим резолюцією Генеральної Асамблеї Організації Об'єднаних Націй від 25 вересня 2015 року № 70/1 щодо сприяння верховенству права на національному та міжнародному рівнях [7].

Формування ефективного місцевого управління із збалансованою системою стримувань і противаг, демократизацією методів державного управління та місцевого самоуправління до певної міри мінімізуватиме наслідки погіршення суспільно-політичної ситуації в країні. Безумовно, якісно новий етап взаємодії різних гілок влади з органами місцевого самоврядування має бути тісно пов'язаний з реалізацією основних прав і свобод людини (свободи особистості; права на гідну працю та соціальний захист; безпеку життєдіяльності; медичну допомогу та страхування; свободу творчості та захист інтелектуальної власності) через механізми посилення взаємодії держави, бізнесу та громадян у розв'язанні актуальних проблем місцевого розвитку.

На жаль, в Україні існують вагомі суспільно-політичні та соціально-економічні перешкоди на шляху до модернізації фінансово-управлінської основи розвитку територіальних громад. Насамперед це порушення законодавчих норм як з боку представників органів державної влади, місцевого самоврядування, так і пересічних громадян; толерантність суспільства до корупційних або неформальних схем ведення бізнесу чи порушення прав інших суб'єктів. Внаслідок соціально-економічної поляризації українського суспільства сформовано стійкі полюси незаконного збагачення – з одного боку, та масового збідніння пересічних громадян, – з іншого. Наразі Україна істотно відстає від європейських країн за рівнем законодавчого закріплення вихідних принципів соціальної відповідальності, їхнього втілення у господарську практику та соціальну сферу. І хоча формування об'єднаних територіальних громад країни відбувається високими темпами, проте на тлі збереження несприятливих соціально-економічних явищ, передовсім бідності працюючого населення, високого міграційного відпливу висококваліфікованих працівників та загострення проблем з працевлаштування молоді за одержаним фахом.

За таких умов пріоритетним напрямом змін у системі фінансово-управлінського забезпечення розвитку громад має бути досягнення балансу

соціальної відповідальності між суб'єктами місцевого розвитку як важливої ознаки будь-якого демократично зрілого суспільства. Наразі більшість країн світу реалізують державну політику з формування і просування концептуальних засад соціальної відповідальності як інструменту зростання конкурентоспроможності місцевої економіки та підвищення її соціальної зрілості. Засади соціальної відповідальності імplementовано в публічну політику багатьох країн світу, насамперед Швеції, Данії, Фінляндії, тобто тих країн, які досягли значних успіхів у соціальній сфері. У цих країнах на основі ефективного використання всіх можливих засобів утвердження принципів соціальної відповідальності створено атмосферу прозорості, підзвітності та відповідності нормам права в діяльності взаємодіючих суб'єктів на місцевому управлінні.

В Україні в умовах децентралізації управління неухильно зростає суспільний запит на соціальну відповідальність влади, дотримання прав людини та ефективне функціонування державних структур у контексті завдань децентралізації управління. Згідно з положеннями Угоди про асоціацію України та ЄС, запровадженими з 01.11.2014 р., актуалізується значущість відповідальності у контексті мінімізації корупційних ризиків на місцевому рівні. Не менш важливого значення набуває досягнення в українському суспільстві консенсусу між державною владою, бізнес-структурами та місцевим самоврядуванням. Саме посилення соціальної відповідальності дає змогу упередити конфліктні ситуації у цій сфері. Баланс соціальної відповідальності має бути досягнутий на засадах субсидіарності, оскільки взаємодіють автономні суб'єкти, що самостійно приймають управлінські рішення згідно вимог раціональності й ефективності. До колективних дій вони вдаються за умов, коли ті є ефективнішими за індивідуальні зусилля.

У зв'язку з цим зміни у фінансово-управлінській основі розвитку територіальних громад мають бути підпорядковані завданням зміцнення соціальної відповідальності суб'єктів на основі досягнення балансу відповідних функцій, прав та обов'язків. Тим самим створюватиметься міцне підґрунтя соціально відповідального суспільства, до якого мають прагнути усі учасники взаємодії на місцевому рівні. На жаль, у реаліях соціально-економічної практики не завжди досягається повне міжсуб'єктне порозуміння, навіть під час розроблення проектів і програм соціального розвитку. Між різними гілками влади, представниками громадськості і бізнесу, підприємцями та місцевою владою нерідко виникають конфліктні ситуації внаслідок протистояння, недовіри чи невизнанні позицій різних сторін взаємодії. Через низьку культуру такого співробітництва залишаються невирішеними соціальні проблеми розвитку міських і сільських територіальних громад.

Виходячи з викладено вище, можна стверджувати, що основними принципами зміцнення фінансово-управлінської основи розвитку об'єднаних територіальних громад є:

– принципи інклюзивності й партнерської взаємодії, згідно яких до процесу розвитку територіальних громад залучаються не лише її основні активні суб'єкти (органи влади, представники місцевого бізнесу, громадські активісти),

а й широке експертне середовище, члени громади; їх спільна діяльність заснована на партнерстві й взаємовигідній співпраці з пріоритетністю вирішення соціальних проблем;

– принципи системності й ієрархічності, на основі яких формуються й чітко структуруються складні взаємозв'язки та взаємозалежності у межах різних підсистем соціальної взаємодії локального рівня (інституціональної, економічної, соціальної та екологічної), від яких значною мірою залежить характер і обсяги відповідальності кожного із суб'єктів;

– принципи адаптивності й ефективного управління, орієнтовані на те, щоб забезпечити доволі швидкі зміни в системі місцевого управління як реакцію на зрушення в адміністративно-територіальному устрої, економічній основі розвитку територіальних громад, їх соціальній сфері; досягнення відповідності соціальної відповідальності певних ланок управління змінам в системі інституціонального розвитку країни та її регіонів;

– принцип визначеності пріоритетів модернізації фінансово-управлінської основи розвитку об'єднаних територіальних громад, з огляду на те, що вищі ланки державного управління з широким спектром владних повноважень і функцій, необхідною ресурсною базою, мають бути взірцем відповідального виконання головних державотворчих функцій, а також відповідального ставлення до реалізації конституційних прав громадян.

Таким чином, в Україні в умовах нового адміністративно-територіального устрою необхідно сформувавши ефективну фінансово-управлінську модель розвитку територіальних громад на основі плідної взаємодії різних гілок влади на засадах інклюзивності та партнерської взаємодії, системності й ієрархічності, адаптивності та ефективності управління. Її утвердження має ґрунтуватись на засадах соціальної відповідальності суб'єктів, діяльність яких підпорядкована досягненню цілей сталого розвитку, передовсім поліпшенню якості життя членів територіальних громад.

1.2. Економічна політика держави: проблеми сучасного стану

© Литвиненко А. В.

канд. екон. наук, доц.,

Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця,

м. Харків, Україна

Економічна політика була об'єктом інтересу дослідників ще на початку XIX століття. Саме в цей період часу з'являються перші роботи, активно досліджують проблему взаємин між політичною економією і економічною політикою.

Основоположником теорії економічної політики можна вважати німецького політичного діяча, відомого юриста, вченого-економіста, дійсного члена Баварської Королівської академії наук графа Юліуса фон Зодена (1754 – 1831).

Надалі вчені-економісти присвячували свої дослідження вивченню питання взаємозв'язку економічної теорії і економічної політики. Досить цікавими для розуміння суті сучасної економічної політики є роботи голландського

економіста Яна Тінбергена. Як стверджує відомий дослідник розвитку економічної науки Б. Селигмен, «злиття теорії і економічної політики здійснено в роботах Тінбергена найбільш послідовним чином» [1, с. 588].

Тінберген, лауреат нобелівської премії 1969, присвятив вивченню питань економічної політики кілька робіт («Теорія економічної політики» (1952), «Централізація і децентралізація в економічній політиці» (1954) і «Економічна політика: принципи та мету» (1956)). Я. Тінберген в своїх роботах «порвавши з традицією ізольованого підходу до різних типів економічної політики, показав, що її рішення залежить від одночасного, скоординованого використання достатньої кількості правильно вироблених інструментів проведення відповідної економічної політики» [2, с. 181].

Тінберген під економічною політикою розуміє «певні дії економічної поведінки. У найбільш точній і явному розумінні поняття економічної політики повинно ставитися до уряду». Отже, Тінберген розглядає економічну політику, перш за все, з точки зору вирішення конкретних завдань. У розумінні відносини Тінбергена до економічної політики є важливим його публічна дискусія з Дж. М. Кейнсом.

Тінберген закликав до так званого модельного мислення (через призму економіко-математичних моделей), а Кейнс стверджує, що головне – це правильний вибір моделей). Однак, і той і інший розглядають економічну політику через призму втручання держави в конкретні економічні процеси для вирішення конкретних економічних проблем. На жаль, сформувався економетричний підхід привів до домінування приватних завдань і фактичного забуття досліджень загальних питань в рамках економічної політики (що протиставляє підхід Тінбергена і підхід Ойкена). Отже, саме роботи Тінбергена відкривають сучасний етап досліджень в області економічної політики, переосмислюючи підходи до економічної політики.

При цьому в своїх дослідженнях Тінберген не протиставляє економічну теорію і економічну політику, розглядаючи їх як частину єдиного цілого, що особливо помітно при аналізі цілей економічної політики. Він вважає, що метою економічної політики є досягнення максимуму суспільного добробуту. Я. Тінберген говорить про те, що існує дві точки зору про можливість досягнення максимуму суспільного добробуту. З одного боку, наприклад, представники Манчестерської ліберальної школи економічної політики і їх вибір на користь політики «laissez faire» і інша крайність – соціалістичний підхід до економічної політики – переконання, що тільки державна власність може бути гарантією максимізації суспільного добробуту. Всі ці точки зору більш засновані на теорії, ніж на практичному дослідженні. З точки зору Я. Тінбергена ефективна економічна політика повинна бути заснована як на теоретичних, так і на практичних дослідженнях.

Так, наприклад, Я. Тінберген вводить критерій продуктивності економічної політики, який можна сформулювати наступним чином: держава повинна брати на себе тільки здійсненні зобов'язання, а цілі економічної політики повинні бути

забезпечені відповідним набором працюючих інструментів. Відзначимо, що дане положення в 60-х – початку 70-х років лежало в основі макроекономічного регулювання. Згодом, намітився певний відхід від даної теоретичної концепції, а її повернення в економічну політику пов'язано з працями Пауля Вельфенса.

З точки зору відомого сучасного дослідника економічної політики німецького вченого П. Вельфенс «економічна політика являє собою сукупність заходів і обмежень правового характеру, спрямованих на створення в економіці сприятливих умов для стабільного та ефективного взаємодії економічних суб'єктів, а так само на усунення або зменшення негативних чинників економічного розвитку країни» [3, с. 37]. Таким чином, і Вельфенс (слідом за Тінбергеном) не протиставляє економічну політику економічної теорії. Основним інструментом державного регулювання економіки П. Вельфенс вважає інститути: «зокрема в завдання економічної політики входить встановлення рамкових умов, що обмежують свободу. Інструментами для цього служать правила, норми і інститути». П. Вельфенс, як і Я. Тінберген говорить про те, що ефективна економічна політика повинна спиратися на результати, як теоретичних, так і практичних досліджень (з упором на практичні дослідження і конкретні завдання). Економічна політика повинна будуватися з урахуванням економічних умов в країні.

П. Вельфенс виділяє в економічній політиці шість основних областей, однією з яких (слідом за В. Ойкеном) є політика економічного порядку. Політика економічного порядку – це встановлення рамкових норм довготривалого характеру для визначення поля допустимих дій економічних суб'єктів; перш за все, політика заохочення конкуренції (плюс політика регулювання економіки і політика приватизації); політика відносин валютної системи; політика відносин кредитної системи. «Завдання політики економічного порядку – встановлення правил визначають поле допустимих дій приватних осіб, фірм та інститутів (як правило, встановлюються обмежують рамки)» [3, с. 38].

Нарівні з політикою економічного порядку областями економічної політики зізнаються:

- 1) політика щодо правових норм, що регулюють економічну діяльність;
- 2) інтеграційна політика;
- 3) політика впливу на господарські процеси;
- 4) політика зростання;
- 5) політика охорони навколишнього середовища.

П. Вельфенс вводить таке поняття як концепція економічної політики і виділяє одну з основних проблем сучасної економічної політики. «Система упорядкованих цілей, стратегій, інструментів і дійових осіб економічної політики представляють собою концепцію економічної політики. Внутрішня неузгодженість концепції, неефективне використання коштів, неадекватне наділення повноваженнями, помилкова оцінка витрат і результатів – основні причини невдач при проведенні економічної політики». Звернення до теоретичних досліджень, вироблення чіткої методології економічної політики і

використання її інструментів дозволять підвищити ефективність державної економічної політики.

Своєрідним «містком» від теорії до практики стали роботи відомого американського і турецького економіста Дані Родрік. У своїх роботах він досліджує те, що саме є «хорошою економічною політикою» і які дії держави до такої політики призводять [4].

Відзначимо, що в сучасних моделях, які можна трактувати як моделі економічної політики (зазвичай – це моделі економічного зростання), аналіз опускається на мікрорівень, де вирішуються локальні проблеми. Єдине ціле розпадається на частини, слабо пов'язані між собою, втрачається комплексність (системність), єдина методологія.

За радянських часів автори так само зверталися до аналізу проблем методології проведення економічної політики. Так, видатний радянський економіст, академік Леонід Іванович Абалкін в якійсь мірі повторюючи ідеї Ю. Зодена говорить про те, що саме політична економія повинна визначати проведення економічної політики. У своїй книзі «Політична економія і економічна політика» стверджує, що «вироблення економічної теорії передуює свідомого використання економічних законів. У цьому сенсі економічна теорія може і повинна випереджати практику, передувати прийняттю тих чи інших господарських рішень, сприяти виробленню науково обґрунтованої економічної політики» [5, с. 206]. На основі цього можна сформулювати критерій правильності економічної теорії: якщо економічна політика є відображенням економічної теорії, то результати вірно проведеної економічної політики і служать критерієм правильності висновків тієї чи іншої теоретичної концепції. Як стверджує Л. І. Абалкін, «негативні явища в економіці свідчать в першу чергу про недоліки і помилки в економічній політиці. Але, в кінцевому рахунку, вони говорять про істинність тих економічних принципів, на яких заснована ця економічна політика».

Отже, можна постулювати наявність різних альтернативних варіантів вірно реалізованої економічної політики, що базуються на різних економічних концепціях і ставлять перед собою різні цілі. Дане положення дозволяє вирішити певне протиріччя, що виникає при оцінці правильності проведення економічної політики з точки зору різних економічних шкіл. На жаль єдиною вірною в даний конкретний момент економічної політики не існує, вона залежить не тільки від контексту, але ще і від домінуючої економічної доктрини і тих цілей, які перед нею ставляться. Так, С. Ю. Глазьев стверджує, що «... мотив вибору тієї чи іншої економічної теорії полягає в цілях економічної політики. Теорія, хороша для руйнування соціалістичної економіки, може виявитися непридатною для реалізації цілей підвищення суспільного добробуту, модернізації та розвитку економіки» [6].

Якщо говорити про цілі економічної політики, то в якості їх часто згадуються: здійснення впливу на економічні процеси та економічний розвиток, політика економічного порядку (П. Вельфенс), зростання ефективності

економіки (Г. Е. Алпатов), формування інститутів (М. С. Санталова). Однак при всій різноманітності цілей, сучасні дослідники (Я. Тінберген, В. Ойкен, В. А. Пешехонов) сходяться на тому, що основний (визначальною) метою економічної політики має стати висока якість життя і досягнення добробуту суспільства. Так, наприклад, В. А. Пешехонов в своїй роботі «Держава і економіка» говорить про те, що «більшість авторів, які не належать до марксистського напрямку, вважає, що якщо не завжди, то, щонайменше, в сучасних демократичних країнах головною метою економічної політики держави є суспільний добробут» [7, с. 32].

Таким чином, для досягнення бажаних результатів економічної політики необхідно вибрати домінуючу мету, ту теоретичну економічну концепцію, за допомогою якої можна визначити шляхи досягнення цієї мети і певний формат бажаних результатів. Після цього виникає необхідність у виробленні пріоритетів цілей і будівництві так званої піраміди цілей економічної політики.

Так, наприклад, якщо в якості домінуючої мети вибрати суспільний добробут, то в якості цілей першого рівня (основні стратегічні завдання) можуть виступати: «забезпечення умов для нормальної роботи ринкового механізму; стабільне економічне зростання; повну зайнятість; стійкість грошової системи; зовнішньоекономічну безпеку. підстава «піраміди» утворюють більш приватні, зазвичай короткострокові завдання, які змінюються в залежності від конкретної соціально-економічної обстановки в країні в той чи інший період». Разом з тим у різних авторів зустрічаються або надмірне різноманітність, або тенденція «звалити все в одну купу», включивши в піраміду цілей і функції держави, і однозначно політичні і політико-соціальні домінанти розвитку суспільства.

Зводячи воєдино проведений вище історичний аналіз, спробуємо уявити еволюцію і взаємини шкіл економічної політики. Основоположником початкової школи економічної політики є Ю. Зоден, вплив якого простежується як в роботах представників, що виникли згодом, російської та німецької школах економічної політики, так і в роботах представників історичної школи. Однак, прямого розвитку ідей початкової школи економічної політики не було. Надалі роботи Ю. Зодена і розвивається німецька школа вплинула на становлення російської школи економічної політики, однак, далі розвиток ідей російської школи пішло власним шляхом, кілька протиставляючи себе ідеям німецької школи.

Надалі ідеї російської і німецької школи вплинули на розвиток інституційної школи економічної політики і сучасної інструментальної школи економічної політики. Представники сучасної школи економічної політики є послідовниками ідей сучасної інструментальної школи економічної політики, і в їх ідеях явно простежується зміщення фокусу дослідження від загальних методологічних питань до приватних проблем інструментарію економічної політики.

Представники ж Санкт-Петербурзької школи, безпосередньо розвиваючи ідеї російської школи економічної політики, в основному фокусуються на

проблемах економічної політики як самостійної наукової дисципліни, дослідженні предмета і об'єкта державної економічної політики, побудові універсальної методології економічної політики.

Однак, історичний аналіз розвитку різних шкіл економічної політики наочно свідчить про існування значних проблем як теоретичного, так і методологічного характеру, які присутні як в роботах класиків (Ю. Зоден, Е. Пилипович, А. А. Мануїлов, М. І. Туган Барановський), так і в роботах сучасних вчених (В. Ойкен, Я. Тінберген, П. Вельфенс).

Проблема перша – проблема існування. Чітке розмежування апарату економічної теорії і економічної політики. Як правило, класики визнавали необхідність такого підходу, однак в реальності він не здійснили. Невирішеність даної проблеми змушує, наприклад, Вельфенс вводити, так звану, теорію консультування в галузі економічної політики і стверджувати, що значна частина економічної політики усвідомлено «проводиться за принципом» learning-by-doing «(навчання дією)» [3, с. 40].

Усе це змушує, як окремих економістів, так і інститути стверджувати, що економічна політика, як така, застаріла і в сучасному суспільстві як самостійна дисципліна не існує, а всі конкретні питання зводити до макро і мікроекономічних аспектів. Ця ідея перегукується з Альфреду Маршалу і, особливо, до Фрідріха фон Хайек, який у своїй знаменитій праці «Дорога до рабства» стверджував, що будь-яке втручання держави, навіть не зачіпає ринкових відносин, суть тоталітарно і веде до деградації і втрати економічної свободи.

Проблема друга - проблема теоретичного базису: відсутність орієнтації на економічну теорію. Економічна політика, що проводиться на практиці, часто не має комплексного теоретичного обґрунтування. Ще Зоден говорив про необхідність теоретичної основи економічної політики (політичної економії), яка б виконувала «окреслює», що обмежує роль і формувало б своєрідний правовий каркас економічної політики. Досить чітко дана позиція сформульована і в академіка Л. І. Абалкін.

Проблема третя – методологічна (проблема предмета і об'єкта). Більшість авторів розходяться не тільки у визначенні економічної політики і її інструментарію, оскільки по-різному розуміють предмет і об'єкт економічної політики [11]. Так, в цілому ряді робіт (А. А. Коваль, А. В. Федоров, В. В. Андросов) автори взагалі не задаються питанням об'єкта і предмета економічної політики, а обмежуються тільки виділенням суб'єктів, відштовхуючись від яких і виникають різні «дикі класифікації» використовують дивний інструментарій (наприклад, такі як «економічне стимулювання ефективності звернення»).

Проблема четверта – ідеологічна. Ідеологія проведення активної економічної політики погано узгоджується з ліберальною ідеологією (наприклад, з т. зв. «Вашігтонським консенсусом»). В результаті, часто уряд займається не стільки проведенням активних заходів, скільки обґрунтуванням

того, чому такі заходи необхідно проводити. Наприклад, професор С. А. Толкачов стверджує, що «онтологічна причина неприйнятності промислової політики для» мейнстріму «полягає у принциповій несумісності програм промислової політики з основними буттєво-сутнісних принципом теорії ринкової економіки – конкуренцією» [8, с. 76].

Проблема п'ята – відповідність теоретичних поглядів заданої інструментарію. Відзначимо, що при проведенні економічної політики не тільки вибір теоретичної концепції, прийнятої за основу економічної політики повинен відповідати меті даної політики, а й інструментарій повинен відповідати даним теоретичним концепціям. В іншому випадку виникає безліч проблем неузгодженості суперечливості різних інструментів взятих різними «горе-експериментаторами» в різних країнах і підходять для різних теоретичних поглядів і різних ситуацій. Не секрет, що під час відсутності чіткого теоретичного базису виникає значне неузгодженість між діями інститутів проводять ті чи інші заходи в рамках економічної політики.

Шоста проблема – проблема інструментарію. Оскільки немає єдиного підходу до економічної політики, то відсутнє чітке уявлення про виділення складових, про їх ієрархії, про їх інструментарії. Отже, економічна політика, по суті, «розтягується» по конкретним завданням і відомствам, що не дозволяє використовувати цілісний підхід і певну синергію від застосування її інструментів у різних економічних завданнях. Прекрасним прикладом такого сумного стану є скандальна ситуація з роботою Кеннет Рогофф і Кармен Райнхарт «Зростання під час боргу» [9, с. 573], опублікованій в 2010 р У даній роботі вчені гарвардського університету простежують взаємозв'язок між збільшенням державного боргу (починаючи з 0,9 ВВП) і безробіттям. Дана робота лягла в основу жорсткої бюджетної політики, що проводиться США і Євросоюзом (перш за все, по відношенню до Греції, Іспанії, Кіпру). Однак висновки даної роботи були спростовані в 2013 р студентом Массачусетського університету Т. Херндоном [10], який викрив авторів у маніпулюванні даними.

Сьома проблема – проблема термінології. Через відсутність цілісних концепцій часто представники різних шкіл під одними і тими ж термінами розуміють принципово різні сутності, що дезорієнтує як дослідників, так і практиків і примушує їх зосереджуватися на конкретному рішенні конкретних завдань, уникаючи широких мультидисциплінарних узагальнень. Порівняємо, наприклад, розуміння терміна «laissez-faire» у Ф. Хайєка і В. Ойкена.

Все вищевикладене вимагає нових досліджень з даної проблеми. Так, наприклад, в даний час Україна витрачає величезні кошти на різноманітні державні проекти і програми в різних сферах економічної політики. Більш чітке розуміння методології економічної політики, її ієрархії дозволило б підвищити ефективність державних інвестицій і досягти синергії при проведенні економічної політики.

РОЗДІЛ 2 || ФІНАНСОВИЙ ТА СТРАХОВИЙ РИНКИ

2.1. Трансформація фінансового ринку: теоретичний аспект

© Гаряга Л. О.

канд. екон. наук, доцент,

*Черкаський навчально-науковий інститут Університету банківської справи,
м. Черкаси, Україна*

Сучасний розвиток фінансового ринку супроводжується якісною та кількісною трансформацією усіх аспектів його функціонування. Необхідність ґрунтовного дослідження трансформації фінансового ринку обумовлено його важливою роллю в економіці, оскільки саме на ньому відбувається акумулювання та перерозподіл фінансових ресурсів.

Термін «трансформація» походить від латинського «transformatio» та означає зміну, перетворення виду, форми, істотних властивостей чогонебудь [27]. Синонімічний ряд трансформації є достатньо великим: перетворення, метаморфоза, видозміна, переміна, перебудова, перевтілення, перехід, конверсія, модифікація, модернізація, проте що стосується трансформації в економіці, то не завжди варто ототожнювати вказані поняття.

Перший крок дослідження передбачає розгляд поняття трансформації по відношенню до функціонування економіки, тобто трансформацію економічної системи (табл. 1).

Таблиця 1

Трансформація економіки (економічної системи)

| Трактування поняття | Автор(и), джерело |
|---|---|
| 1 | 2 |
| Структурна трансформація – формування нової структури економічної системи завдяки новому співвідношенню попиту, пропозиції, ринкової ціни та розміру виробництва, яке супроводжується формуванням нового розподілу запасу нових капітальних благ. | Клімова О. І. [14] |
| Системна трансформація – структурні, організаційні та функціональні перетворення, які охоплюють весь спектр суспільного життя, його духовну, політичну, економічну та соціальну підсистеми. | Поченчук Г. М. [26] |
| Економічна трансформація – це якісні перетворення економічної системи, її вихід за межі стабільного функціонування і перехід у стан нерівноваги, кількісних і якісних змін різної інтенсивності і спрямованості. | Грищенко О.О., Головка М. Й. [8, с. 359] Заволока Ю. М. [11, с. 176] |
| Трансформація економіки – це процес адаптації (кількісного та якісного пристосування) елементів економічних систем на макро, мезо- і мікрорівнях та їх взаємозв'язків відповідно до закономірностей функціонування та розвитку ринкового господарства, який приводить до формування якісно нової структури. | Чернюк Л. Г. [34] |

| 1 | 2 |
|--|------------------------------|
| Трансформація – це перетворення виду, форми, істотних властивостей тих чи інших об’єктів, тобто процес, що стосується як специфічних закономірностей функціонування об’єкта, так і його внутрішньої структури та зовнішньої форми | Мочерний С.В. [23, с. 14] |
| Трансформація: – у широкому розумінні є всезагальною формою розвитку економічних систем, пов’язаною з їх еволюційними та революційними перетвореннями, постійними переходами від стійкого до нестійкого стану й навпаки; – у вузькому розумінні є внутрішньою складовою процесу загальної еволюції, пов’язаною із порушенням рівноваги та поступовості, невизначеністю, незавершеністю, альтернативністю розвитку, наявністю особливих форм та специфічних елементів перехідних структур. | Гражевська Н. І. [6] |
| Трансформація – це складний процес перетворення економічної системи, який передбачає кількісні та якісні зміни складових системи та сфер суспільного життя. | Петришина Н. В. [25, с. 32] |
| Трансформація системи – це процес якісних та кількісних перетворень у системі, зміни у її формі та змістові, адекватні історичним етапам розвитку суспільства | Громико О. І. [9, с. 130] |
| Трансформація – якісні перетворення або становлення економічної системи різного масштабу, що дозволяє перехід на новий рівень функціонування і розвитку системи, який здійснюється послідовно та безперервно на всіх рівнях економічної системи. | Івченко Є. А. [12] |
| Трансформація економічного простору – це категорія, що демонструє якісні перетворення економічних систем, характеризує різні форми суттєвих змін безвідносно до вектору наслідків, відображає перехід економічної системи на новий рівень розвитку | Маркович І. Б. [21, с. 80] |
| Трансформація – спосіб розвитку економічної системи; функціональний розвиток, пов’язаний зі збереженням відносно стабільного стану, стійкості та системної якості, порядку системи, в міру накопичення змін переходить у трансформаційний розвиток, що включає етап кількісно-якісних змін системи зі збереженням її стійкості та етап переродження системи (власне трансформації), пов’язаний із якісними змінами, з порушенням стійкості, який може завершитися або ствердженням нової системи, або її розпадом. | Стеблякова Л. П. [28, с. 20] |
| Трансформація економічних систем – це безперервний процес зміни (перетворення, видозміни) економічних систем на основі діалектичної єдності національних і глобальних економічних процесів, яка проявляється у загальній і специфічній складових процесу трансформації. | Любимцева С. В. [20] |

Отже, трансформація в економічній системі є поняттям багатограним, яке можна розглядати крізь призму різних наукових теорій. Визначаючи природу трансформації Барановський О. І. [30, с. 102 – 103] систематизував теоретичні підходи щодо визначення даного поняття: відтворювальний, процесний, історичний, формаційний, цивілізаційний, детерміністичний, діалектичний, рівневий, інституціональний, управлінський, ситуаційний, елементний, функціональний, інформаційний, системний та їх поєднання (наприклад,

еволюційно-інституціональний, діалектико-формаційний, системно-структурний).

Досліджуючи сутність поняття «трансформація фінансового ринку» варто зауважити, що його трактування тісно пов'язано з трансформацією фінансової системи, трансформацією фінансового сектору та трансформацією окремих сегментів фінансового ринку (трансформація банківської системи, трансформація страхового ринку тощо).

Трансформаційні процеси, що протікають у фінансовій сфері викликають жвавий інтерес у науковій спільноті, оскільки такі дослідження формують підґрунтя для їх розуміння та ідентифікації, аналізу, управління та регулювання. Розглянемо наукові підходи до визначення трансформації у фінансовій сфері.

Міщенко С. В. [22] стверджує, що трансформація фінансової системи обумовлює стрімкий розвиток та ускладнення структури фінансового сектору, підвищення його ролі та посилення впливу на нефінансовий (реальний) сектор економіки. Тобто у даному аспекті автор наголошує на видозміні структури фінансового сектору та зміні його ролі у функціонуванні реального сектору економіки. Такий підхід, звичайно, є виправданим у тому сенсі, що реальний та фінансовий сектори економіки тісно пов'язані один із одним, проте варто зауважити, що не завжди трансформація фінансової системи супроводжується посиленням впливу фінансового на реальний сектор, інколи навіть навпаки відбувається послаблення такого впливу.

На структурному перетворенні як основному елементі трансформації фінансової системи наголошують Ієрусалимов В. І. [13, с. 181] та Кужелєв М. О. [17, с. 187], які трактують трансформацію фінансової системи як повне та структурне її перетворення, що змінює функції та організацію фінансової системи через зміну зв'язків та відносин.

З точки зору інституціональної теорії досліджують трансформацію фінансової системи Вовченко Н. Г. [3, с. 10] та Фадєєва Н. В. [31, с. 14]. Автори пропонують визначати трансформацію фінансової системи в умовах фінансової конвергенції як видозміну діючих, імпортованих в процесі глобалізації взаємозалежних і взаємодіючих частин, ланок, елементів, правил, норм, стандартів, кодексів (як фінансових інститутів, так і фінансових інструментів), які безпосередньо беруть участь у фінансовій діяльності та сприяють її здійсненню. Колодій С. Ю., досліджуючи трансформацію фінансового сектору [16, с. 56], також акцентує увагу на зміні інституціонального середовища (правила, норми, процедури та ін.) та стверджує, що трансформація стосується зміни саме формальних інститутів. Проте з нашої точки зору обмеження трансформаційних змін тільки формальними інститутами є досить звуженим, оскільки неформальні інститути (традиції, ментальність, звички, стереотипи і т.п.) також суттєво впливають на трансформаційні процеси фінансової сфери.

Грунтовно досліджено трансформаційні процеси у фінансовій сфері Барановським О. І., який пропонує визначати трансформацію фінансового сектору з двох точок зору [2, с. 349]: по-перше, як багатовимірний та багаторівневий перехід від одного якісного стану фінансового сектору до іншого якісного стану; по-друге, як еволюційне перетворення, тривалі і цілеспрямовані кількісні та якісні зміни в системі економічних відносин з приводу акумулювання фінансових ресурсів, кредитування й інвестування, розрахунково-касового обслуговування і переказу грошових коштів, хеджування ризиків; інститутів власності і організаційно-правових форм й принципів функціонування фінансових інститутів та їх розмірів і структури; в ефективності розподілу і використання наявних фінансових ресурсів. Ми погоджуємося з позицією автора щодо того, що констатувати трансформацію фінансового сектору варто саме досліджуючи його перехід від одного якісного стану до іншого. Проте, на нашу думку, кількісні зміни у фінансовій сфері згідно закону взаємного переходу кількісних змін у якісні, на певному етапі розвитку фінансового сектору переходять у якісні зміни, що безумовно може свідчити про спрацювання даного філософського закону. Саме на цьому наголошує автор у другій частині визначення.

Балацький Є. О. та Кузьменко О. В. виділяють три об'єкти трансформаційних змін та вказують фактори, що можуть спричиняти трансформацію фінансового ринку. На переконання авторів [1, с. 126; 19, с. 52] трансформацією фінансового ринку є корінні зміни у структурі ринку, організації економічних відносин, функціонуванні фінансових інститутів, що відбуваються під впливом технологічних, економічних, соціальних, політичних та інших процесів та явищ. У іншій науковій праці Кузьменко О. В. вказує, що трансформація фінансових ринків полягає не тільки у структурних зрушеннях, а й зміні ролі та меж функціонування основних учасників фінансових ринків [18, с. 86].

Узагальнюючи розглянуті трактування трансформацій у фінансовій сфері та враховуючи, що фінансовий ринок переважно визначається як система відносин, що пов'язані із обігом фінансових ресурсів (активів, інструментів), у даному аспекті, на наш погляд, варто розглядати трансформацію фінансового ринку як процес якісних та кількісних перетворень у системі, зміни її форми, елементів, економічних відносин, фінансових інститутів; поліаспектний перехід до нового якісного стану фінансового ринку, що є багатовимірним і багаторівневим та відбувається під впливом соціально-економічних, техніко-технологічних, цифрових, глобалізаційних, політичних та інших факторів.

Найбільш повно та різнобічно форми прояву трансформації фінансового ринку виділено Барановським О. І. [2, с. 349 – 350; 30, с. 187]: умов функціонування; ролі у національній економіці; інтересів суб'єктів фінансового ринку; економічних відносин у ньому; інституту власності; функцій; видову; інституціональної структури; державного регулювання та нагляду; бізнес-моделей; пріоритетів; цінностей; типів поведінки; глобального

фінансового капіталу; макроекономічну фінансову; організаційну та корпоративних структур; упорядкованості; параметрів функціонування; зайнятості та кадрової політики; застосовуваних бізнес-технологій; міжсегментної інтеграції; державного і корпоративного контролю фінансових потоків; системи бухгалтерського обліку і звітності; системи оцінки функціонування; валютного регулювання; ризиків та ризик-менеджменту; забезпечення активів; ринкового, конкурентного, економічного, інформаційного, інституціонального, організаційного, технологічного середовищ функціонування фінансового ринку. Серед вищевказаних форм трансформації фінансового ринку, на наш погляд, варто виділити цифрову трансформацію, оскільки починаючи з 2020 року можна стверджувати про достатньо стрімкий розвиток цифрової трансформації фінансових відносин. Це пов'язано із кількома причинами, що сприяли прискоренню дистанційного формату взаємодії клієнтів із фінансовими установами та поширенню безготівкових розрахунків, зокрема це коронокриза COVID-19, впровадження карантинних обмежень, розширення споживацької бази інтернет-послуг та мобільного зв'язку. Зокрема сьогодні можна скористатися послугами віддаленої ідентифікації та верифікації клієнтів, що не потребує фізичної присутності клієнта у фінансовій установі.

Варто зазначити, що на фінансовому ринку в останні роки саме цифровізація стала одним із драйверів його трансформації. Досліджуючи цифрову трансформацію фінансових послуг Дем'янчук М. А. та Маслій Н. Д. [10] окреслюють її спрямованість на створення нових бізнес-моделей для розвитку фінансової цифрової екосистеми, де могли би брати участь усі ринки та клієнти.

На наш погляд, для визначення цифрової трансформації фінансового ринку варто скористатися напрацюваннями Грібанова Ю. І., який досліджував цифрову трансформацію соціально-економічних систем. Транслюючи підхід автора [7, с. 12] на функціонування фінансового ринку як складної системи, пропонуємо визначати цифрову трансформацію фінансового ринку як процес корінного перетворення концепції та формату функціонування фінансового ринку та його сегментів; впровадження сучасних технологій у бізнес-процеси функціонування фінансового ринку на всіх рівнях. Варто розглядати процес цифровізації фінансового ринку не тільки з точки зору переведення у цифровий формат даних та ресурсів, а й як організаційно-економічний процес цифровізації – створення цифрових платформ інтеграції та взаємодії користувачів цифрових технологій.

Основні тренди цифрової трансформації фінансового ринку є наступними [24; 32; 33: створення інтернет-банків (необанки, віртуальні, мобільні, цифрові, банк-челенджери), альтернативні види платежів, P2P-кредитування, цифровізація страхування, управління інвестиціями, фінансовий трейдинг.

У таких умовах відбувається трансформація традиційних бізнес-моделей та виникнення нових, так званих «цифрових» бізнес-моделей фінансового ринку (табл. 2).

Таблиця 2

«Традиційні» та «цифрові» бізнес-моделі фінансового ринку

| Класифікаційна ознака | Види ринків | «Традиційні» бізнес-моделі | «Цифрові» бізнес-моделі |
|---|---|---|---|
| Економічне призначення ресурсів (термін обігу фінансових активів) | Ринок грошей | Готівковий ринок Ринок короткострокових депозитно-кредитних інструментів | Ринок цифрових валют Кредитування без посередників |
| | Ринок капіталів | Ринок цінних паперів Ринок середньо- та довгострокових позик | Краудфандинг Інтернет-трейдинг |
| Види фінансових інструментів | Ринок позичкових зобов'язань | Банківські та небанківські послуги на ринку позичкових зобов'язань | Ринок цифрових валют Кредитування без посередників |
| | Ринок цінних апарелів | Біржовий та позабіржовий ринок цінних паперів | Краудфандинг Інтернет-трейдинг |
| | Валютний ринок | Біржовий та позабіржовий валютний ринок | Платформи обміну валют Платіжні сервіси |
| Інституційні ознаки грошових потоків | Ринок банківських продуктів | Банки на фінансовому ринку | Інтернет-банкінг Мобільний банкінг |
| | Ринок продуктів небанківських фінансово-кредитних установ | Небанківські фінансові посередники на фінансовому ринку | Платіжні сервіси Іншуртех Фінтех |
| | Фондовий ринок | Біржовий та позабіржовий ринок цінних паперів | Краудфандинг Інтернет-трейдинг |

Джерело: [5, с. 391]

Найбільш активно трансформаційні процеси на фінансовому ринку відбуваються у банківській системі. Основні види трансформаційних процесів у банківській системі України подано у табл. 3.

Таблиця 3

Види трансформаційних процесів у банківській системі

| Рівні трансформації банківської системи | Види трансформації |
|---|---|
| 1 | 2 |
| Трансформація на рівні центрального банку | <i>Трансформація безпосередньо центрального банку:</i> – інституціональні – організаційної структури; – ієрархічності; – цілей; – процесів (реінжиніринг процесів) – пріоритетів – цінностей – зайнятості та кадрової політики – застосовуваних технологій |
| | <i>Трансформація функцій центрального банку:</i> – визначення та перегляд основних функцій; – виведення неключових функцій |

Продовж. табл. 3

| 1 | 2 |
|---------------------------------------|---|
| Трансформація на рівні банку (банків) | <i>Трансформація банківського сектору (як сукупності банків):</i> – інституціональні – умов функціонування – середовища функціонування, зокрема конкурентного середовища – видів банків – ролі банківського сектору в економіці – інтересів суб'єктів банківського сектору – міжбанківської інтеграції – стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності |
| | <i>Трансформація окремого банку:</i> – цілей – функцій – пріоритетів – цінностей – ролі банку у банківському секторі – відносин власності – організаційної та корпоративної структури – управлінської політики – стратегій банку (фінансова, цінова, маркетингова та ін.) – бізнес-моделі – цифрова трансформація – ризиків та ризик-менеджменту – зайнятості та кадрової політики |
| | <i>Трансформація банківських продуктів:</i> – трансформація асортименту банківських продуктів; – трансформація способів просування та реалізації банківських продуктів; – трансформація якості надання банківських продуктів |

Джерело: [4]

Таким чином, проведені дослідження теоретичних аспектів трансформації фінансового ринку дозволяють сформулювати висновки, які містяться в наступних положеннях:

– трансформація в економічній системі є поняттям багатограним та багатоаспектним, котре можна розглядати крізь призму різних наукових теорій і течій, що зумовлює наявність значного інструментарію для визначення дослідженого поняття та його інтерпретації;

– трансформацію фінансового ринку автор розглядає як процес якісних та кількісних перетворень у системі, зміни її форми, елементів, економічних відносин, фінансових інститутів; поліаспектний перехід до нового якісного стану фінансового ринку, що є багатовимірним і багаторівневим та відбувається під впливом соціально-економічних, техніко-технологічних, цифрових, глобалізаційних, політичних та інших факторів;

– трансформація фінансового ринку вимагає розробки та удосконалення теоретико-методологічного підґрунтя та створення довгострокової стратегії розвитку. Наразі в Україні розроблено середньострокову стратегію розвитку фінансового сектору України до 2025 року [29], стратегічними напрямками якої є фінансова стабільність, макроекономічний розвиток, фінансова інклюзія, розвиток фінансових ринків та інноваційний розвиток.

**2.2. Фінансово-правові аспекти та перспективи розвитку ринку
віртуальних активів в контексті зміцнення національної безпеки України**

© Демчишак Н. Б.

*д-р. екон. наук, проф. кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту,
Львівський національний університет ім. Івана Франка, м. Львів, Україна*

© Білаш С. В.

*здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти,
Львівський національний університет ім. Івана Франка, м. Львів, Україна*

В умовах трансформації національних економік країн світу на основі цифровізації послуг у науковий обіг та практику увійшло поняття віртуальних активів. Упродовж останніх років в Україні активно формується ринок віртуальних активів, однак досі не існує дієвого механізму правового регулювання даного сектору. Незрілість ринку у поєднанні з відсутністю належного правового регулювання віртуальних активів, ускладнює залучення інвестицій, що негативно позначається на динаміці становлення та зумовлює певне відставання від розвинутих країн світу. Очевидно, що рівень зацікавлення віртуальними активами лише зростатиме, тому враховуючи глобальні тренди, суттєво актуалізується необхідність вивчення існуючих проблем та перспектив розвитку ринку віртуальних активів.

Окремим аспектам дослідженням сутності віртуальних активів присвятили свої праці В. Біленька, Я. Дропа, М. Куцевол, А. Квітка, Д. Кочергін, В. Кузнєцов, М. Ліхачов, І. Лубенець, О. Підхомний, М. Пунська, К. Цаган-Манджієва, М. Рехлицький, І. Черепаня, О. Черних, А. Якубов. Водночас в зарубіжній науковій літературі проблеми функцій криптоактивів і ролі держави в регулюванні їх використання розкриті у працях Т. Лі, Н. Рубіні, М. Таранзі, А. Херна. Утім аналіз цих та інших напрацювань дає підстави відзначити недостатню вивченість економічної природи віртуальних активів, їх нормативно-правового забезпечення, питань оподаткування операцій з віртуальними активами та інших аспектів, що важливі з огляду на мінімізацію загроз для вітчизняної фінансової сфери та економіки й суспільства в цілому. Відтак, актуалізується необхідність у дослідженні фінансово-правових аспектів функціонування ринку віртуальних активів, впливу державного регулювання на його організацію, формування перспектив імплементації законодавства у сфері віртуальних активів з урахуванням європейського досвіду задля зміцнення національної безпеки України.

Сьогодні віртуальні активи важко назвати повністю новим поняттям, оскільки воно увійшло в науковий обіг по суті ще у 2009 році. Проте за цей проміжок часу віртуальні активи не лише трансформували суспільні відносини, але й продовжують функціонально еволюціонувати та змінювати уявлення громадян та бізнесу в частині нових можливостей для ведення бізнесу та покращення якості життя.

Динаміка капіталізації ринку криптоактивів у 2017 – 2021 рр. відображена на рис. 1.

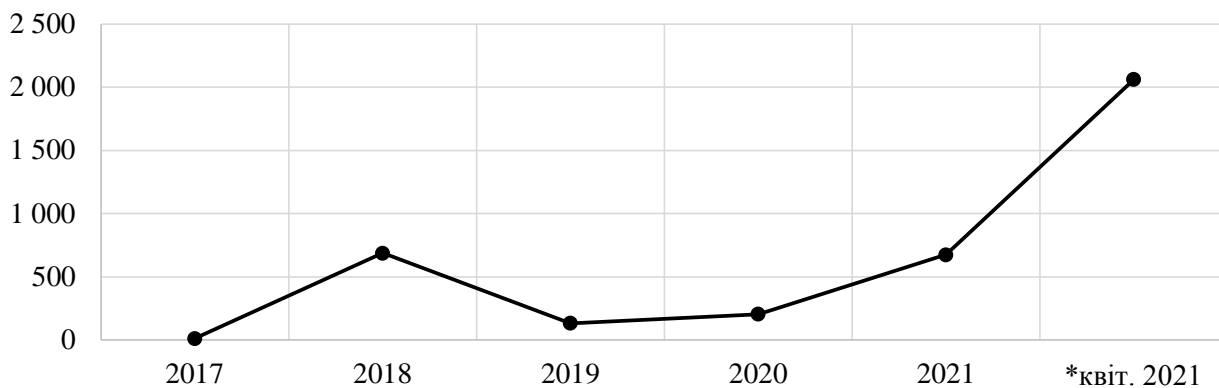


Рис. 1. Ринкова капіталізація криптоактивів у світі у 2017 – 2021 рр., млн. дол. США, станом на початок року

Джерело: складено на основі [17]

Так, у січня 2018 року мав місце рекордний обсяг капіталізації ринку криптовалюти, що склав 813,87 млрд. дол. Проте проблеми зі швидкістю трансакцій і зростаючі витрати на майнінг сприяли різкого падіння курсу основних криптовалют в кінці 2018 р. Незважаючи на значне зниження капіталізації більшості криптоактивів в 2018 р, кількість активів і обсяги операцій з їх використанням продовжили зростати. Так обсяг трансакцій в мережі Bitcoin за 2018 р. перевищив 3,3 трлн. дол., що в шість разів більше, ніж у платіжної системи PayPal, і в 16,5 рази більше, ніж у Western Union. Починаючи з травня 2019 р. спостерігається зростання капіталізації провідних криптоактивів і збільшення обсягів торгів. Наприклад, обсяг торгів Bitcoin в квітні 2021 р. перевищив 47 млрд. дол. Проте потрібно зауважити, що ринок крипто валют суттєво залежить від різних психологічних факторів. Скажімо у кінці березня 2021 року генеральний директор Tesla Ілон Маск оголосив, що тепер електромобілі, які виробляє його компанія, можна купити за біткоїни. Це спричинило стрімке зростання попиту на криптовалюту. Так капіталізація ринку віртуальних активів на початок 2021 року становила всього 674 млрд. дол. При цьому вперше ринкова капіталізація криптоактивів пододала поріг в 1 трлн. дол. США 7 січня 2021 р., коли вартість біткоїни досягла 33 тис. дол. США. А вже станом на 30 квітня 2021 року загальна капіталізація ринку становить 2 трлн. 61 млрд. дол. США [17]. Зазначені дані дають підстави стверджувати про стрімке зростання ринку віртуальних активів, а також про певні складнощі в частині прогнозування трендів його розвитку, особливо зважаючи на коливання вартості ключових криптовалют у світі. У табл. 1 наведено провідні криптоактиви за обсягом ринкової капіталізації.

Відтак, на кінець квітня 2021 року в обігу перебувало понад 4900 криптоактивів з обсягом капіталізації більш 2 трлн. дол. Це відбувається у контексті визнання біткоїна інституційними інвесторами і використання цифрової монети в якості платіжного засобу. На Bitcoin припадало понад

48 % від загального обсягу капіталізації криптоактивів. При цьому на перші 10 криптоактивів припадало близько 80,8 % від капіталізації ринку, що свідчить про високу концентрацію коштів саме в найбільш надійних цифрових активах [13].

Таблиця 1

**Топ-10 криптоактивів за рівнем
ринкової капіталізації, станом на 30.04.2021 р.**

| Актив | Капіталізація криптоактиву | Вартість криптоактиву | Обсяг обороту криптоактиву | % капіталізації криптоактиву від загальної капіталізації |
|--------------|-------------------------------|--------------------------|-------------------------------|---|
| Bitcoin | \$1 018 268 245 046 | \$54 469,43 | 18 694 306 BTC | 48.2% |
| Ethereum | \$323 251 954 309 | \$2 794,66 | 115 667 564 ETH | 15.32% |
| Binance Coin | \$93 192 133 222 | \$607,38 | 153 432 897 BNB | 4.45% |
| XRP | \$63 816 813 337 | \$1,41 | 45 404 028 640 XRP | 3.02% |
| Tether | \$51 004 903 092 | \$0,9999 | 51 011 953 229 USDT | 2.41% |
| Cardano | \$44 250 216 905 | \$1,39 | 31 948 309 441 ADA | 2.09% |
| Dogecoin | \$39 834 371 431 | \$0,3079 | 129 389 738 589 DOGE | 1.91% |
| Polkadot | \$32 068 340 730 | \$34,35 | 933 440 682 DOT | 1.52% |
| Uniswap | \$22 353 166 338 | \$42,71 | 523 384 244 UNI | 1.05% |
| Litecoin | \$17 499 373 206 | \$262,15 | 66 752 415 LTC | 0.82% |

Джерело: розроблено на основі [17]

Тобто, станом на квітень 2021 р. найбільшими за обсягом капіталізації криптоактивами були Bitcoin та Ethereum, очевидно ці криптовалюти у найближчій перспективі й надалі залишатимуться найпопулярнішими на ринку віртуальних активів. В Україні Bitcoin «основною» криптовалютою, однак скільки монет є «на руках» українців прогнозувати складно. Водночас практично неможливо оцінити поширення інших криптовалют.

Вважається, що в Україні становлення ринку віртуальних активів розпочалося з популяризації криптовалют з 2013 року. В Україні віртуальні активи поки що перебувають за рамками правового поля. Сьогодні головним питанням є процедурний механізм імплементування віртуальних активів у національне законодавство через прийняття відповідних норм права [10].

Ще до створення Міністерства цифрової трансформації в Україні у 2019 р. неодноразово були спроби так чи інакше легалізувати ринок віртуальних активів, ввести його в правове поле держави. Наближення України до легалізації криптоактивів відбувається утім надто повільно. Суттєвим кроком є ухвалення у грудні 2020 року Верховною Радою за основу законопроекту № 3637 «Про віртуальні активи». У цьому проекті закону дано визначення віртуального активу як особливого виду майна, який є цінністю в електронній формі, існує в системі обігу віртуальних активів та може знаходитись у цивільному обігу [7]. Відповідно до закону віртуальні активи мають отримати правовий статус, однак відкритим залишається питання, коли це відбудеться остаточно. Водночас, пропонуване тлумачення дає змогу стверджувати про достатньо широке тлумачення віртуальних активами законодавцями.

Основні новації та специфіку регулювання ринку віртуальних активів згідно із згаданим законопроектом конкретизовано на рис. 2.

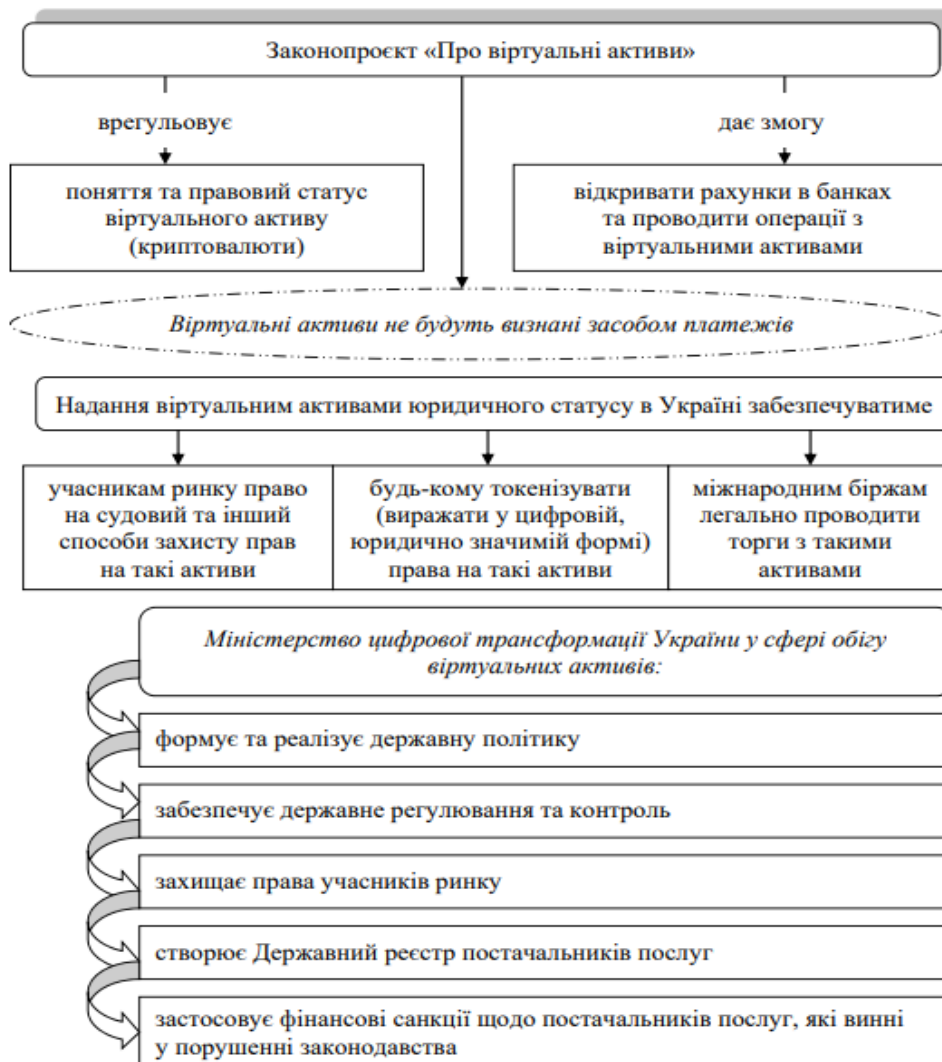


Рис. 2. Специфіка регулювання ринку віртуальних активів в Україні згідно проекту Закону «Про віртуальні активи»

Джерело: розроблено на основі [7]

Як видно з рис. 2, специфіка пропозицій в частині створення правового поля в Україні для обігу віртуальних активів полягає у тому, що вони не стануть офіційно визнаним засобом платежу, зокрема це першочергово стосується криптовалют.

Як відомо у світі більшість держав дотримуються саме такої позиція, проте значна частина, зокрема розвинутих країн усе ж визнали криптовалюту як фактично повноцінні валюти на своїй території. На наш погляд, для України така позиція законодавців є цілком обґрунтованою з огляду на окремі аспекти забезпечення національної безпеки та сучасний стан економіки й психологічну готовність до цифрових трансформацій у суспільстві.

Зауважимо, що відповідно до Закону України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового ураження»,

віртуальним активом виступає цифрове вираження вартості, яким можна торгувати у цифровому форматі або переказувати, та яке може використовуватися для платіжних або інвестиційних цілей [7]. Дане визначення не можна охарактеризувати достатнім та повним. Це пов'язано з тим, що зазначений закон розглядає їх лише під одним кутом та з певною метою, виходячи із специфіки відповідного законодавства. Проте віртуальні активи за своєю сутністю являються феноменом, якому слід приділити суттєвішу увагу з боку держави, оскільки їх функціонування безпосередньо пов'язане з фундаментальними основами цивільного права [9].

Відповідно до дефініції віртуального активу, яка визначена згаданим законом, для того щоб об'єкт вважався віртуальним активом, він має відповідати трьом критеріям: наявність вартості; можливість до обігу в цифровому форматі; можливість до його обміну на інші об'єкти цивільного права. Тобто на загал визначення у проекті закону про віртуальні активи концептуально схоже із тлумачення у законодавстві, що спрямоване на протидію відмиванню доходів, одержаних злочинним шляхом.

Ураховуючи невизначеність та складність правового регулювання галузі віртуальних активів, загальносвітова юридична практика та державне регулювання зводиться до намагань встановлення єдиної класифікації віртуальних активів. Як вважають фахівці, віднесення великої кількості різноманітних віртуальних активів, хоча і схожих за своїм походженням, до єдиного правового режиму, як це часто вбачається регуляторам у різних країнах не стане ефективним способом урегулювання, а навпаки, значно пригальмує процес розвитку взаємовідносин, пов'язаних із їх застосуванням. Причиною цього є те, що віртуальні активи в усьому своєму різноманітті мають різне походження й різне призначення під час їх створення [10].

Однак, вважаємо, попри складнощі у підходах до тлумачення, новизну, стрімку динаміку змін на ринку віртуальних активів, усе ж обґрунтування певної їх класифікації допоможе визначитися з тим, що становить собою система віртуальних активів, які взаємовідносини можуть виникати через їх застосування, якими можуть бути наслідки для конкретних суб'єктів економіки, для країни та національної безпеки, що має враховувати законодавець для створення дієвих механізмів регулювання цього ринку з огляду на неминучість й невідворотність цифровізації фінансової сфери та розвиток фінансових технологій й блокчейну у світі. Очевидно, що Україна не в змозі залишитись осторонь таких процесів, навпаки держава й соціум мають бути зацікавлені у інтеграції у глобальних цифровізований простір, зокрема у глобальний ринок віртуальних активів, що по суті уде формується останніми роками, поштовхом чого стала й пандемія у 2020 р. й необхідність постпандемічного відновлення національних економік. Більше того будь-яке відставання України спричинить втрату конкурентоспроможності в умовах інтеграції у ЄС та втрату потенційних можливостей використати нові можливості для громадян і бізнесу в частині їх розвитку й адаптації до нових вимог щодо якості послуг й продуктів, більшість

із яких будуть цифровізованими, або ж надаватимуть так чи інакше із використанням певних цифрових технологій.

Важливим є розуміння серед вітчизняних фахівців того, що сьогодні віртуальні валюти в формі цифрових монет і цифрових токенів складають найбільш значну частку в загальному обсязі криптоактивів як в кількісному, так і в вартісному вираженні. Водночас віртуальні валюти легалізовані більш ніж в 120 державах світу. В цілому країни з високим рівнем економічного розвитку мають більш сприятливий регуляторний режим щодо віртуальних активів, ніж країни з ринками, що формуються [4]. Проте рівень легалізації, а також наявність або відсутність певних обмежень на операції з віртуальними валютами, як і раніше, значно диференціюються між країнами, тому відкритим залишається питання вивчення кращої іноземної практики.

У табл. 2 представлені різні підходи до інтерпретації віртуальних валют з метою здійснення грошово-кредитного регулювання в країнах «Великої сімки», а також в Австралії, Сінгапурі та Швейцарії.

Таблиця 2

Грошово-кредитне регулювання віртуальних активів у світі

| Країна | Правовий статус | Інтерпретація грошово-кредитного регулювання | | | |
|----------------|-----------------|--|--------|-----------------------|-------|
| | | Власність | Валюта | Бартерна форма обміну | Товар |
| Австралія | Легалізовані | + | | | |
| Великобританія | Легалізовані | + | | | |
| Італія | Легалізовані | | + | | |
| Канада | Легалізовані | | | + | |
| Німеччина | Легалізовані | | + | | |
| Сінгапур | Легалізовані | | + | | |
| США | Легалізовані | + | | | |
| Франція | Легалізовані | | + | | |
| Швейцарія | Легалізовані | | + | | |
| Японія | Легалізовані | | | | + |

Джерело: складено на основі [12]

Як бачимо з даних таблиці, в зазначених країнах з метою здійснення грошово-кредитного регулювання переважають три основні інтерпретації віртуальних активів: майно, валюта і товар.

Незважаючи на особливості класифікації криптоактивів і інтерпретації віртуальних валют операції з криптоактивами в цих країнах дозволені. У той же час в кожній з досліджуваних країн присутні свої національні економіко-правові особливості, які роблять їх особливо привабливими для діяльності в сфері цифрових активів.

В одних країнах застосовуються спеціально встановлені законодавчі норми, що дозволяють використання віртуальних валют як засобу платежу, а також комплексно регулюють діяльність у цій сфері. В інших країнах використовується часткове регулювання даної сфери, де для роботи з віртуальними валютами потрібне отримання ліцензії [5]. Тобто єдності щодо

фінансово-правових аспектів регулювання ринку віртуальних активів немає, при чому підходи дуже різняться не залежно від рівня розвитку країни. Однак, очевидно, що провідні економічно потужні країни світу адаптуються до реалій формування економіки нового типу, а саме цифрової, та намагаються використати можливості ринку віртуальних активів на благо власних громадян і бізнесу. Безумовні ці тренди доведеться враховувати Україні, враховуючи обраний вектор євроінтеграції, та задля мінімізації ризиків відставання у цих процесах від інших держав. При цьому на усіх етапах адаптації українського законодавства мають враховуватись аскети національної безпеки в частині управління кіберризиками у фінансовому секторі.

З огляду на зарубіжний досвід правового регулювання ринку віртуальних активів можна виокремити різні підходи до їх класифікації. До прикладу, французьке законодавство, відповідно до Директиви 2015/2366 Європейського Парламенту та Ради від 25 листопада 2015 року «Про платіжні послуги на внутрішньому ринку» (PSD2) та Директиви 2009/110/ЄС від 16.09.2009 «Про започаткування, здійснення та пруденційний нагляд за діяльністю установ, що працюють з електронними грошима», вводить таке тлумачення видів цифрових активів та операцій із ними:

– токени, тобто нематеріальні цифрові активи, що включають права, які можуть бути випущені, зареєстровані, збережені й передані електронним шляхом, якщо вони не кваліфікуються як фінансові інструменти;

– будь-яке цифрове представлення вартості, яке не випущено й не гарантується центральним банком або державним органом, необов'язково прив'язано до законно встановленої валюти й не має юридичного статусу валюти або грошей, але приймається фізичними або юридичними особами в якості засобів обміну, які можуть передаватися, зберігатися й продаватися в електронному вигляді [12].

У свою чергу 16 лютого 2018 року Управління з нагляду за операціями фінансового ринку Швейцарії (Swiss Financial Market Supervisory Authority, FINMA) опублікувало документ [14], яким наведена класифікація токенів за критерієм «функціональне застосування»:

- платіжні токени (payment tokens);
- сервісні токени (utility tokens);
- токени активів (asset tokens);
- гібридні токени (hybrid tokens) [14].

Законодавство Великої Британії визначає три типи криптоактивів, зокрема:

– обмінні токени, які не випускаються й не підтримуються центральним банком, але призначені для використання як засіб обміну;

– сек'юритизовані токени, що мають характеристики цінних паперів, таких як акції, паї тощо;

– службові (допоміжні) токени, які надають їхнім держателям доступ до певних можливостей, але не надають прав, подібних до тих, що отримують власники сек'юритизованих токенів [12].

Тим часом на рівні Європейського парламенту вже використовують дефініції, які об'єднали прийнятий у Великій Британії та Франції поділ віртуальних активів та встановили диференціацію на дві великих групи:

- суверенні (central bank digital currencies – CBDC);
- приватні, які поділяються на криптовалюти, токени та гібридні активи, що поєднують деякі ознаки та властивості tokenів і валют одночасно [12].

Зазначена класифікація є вже сталою і використовується Європейським центральним банком та Європейською комісією з криптоактивів.

В Україні відповідно до статті 4 законопроекту «Про віртуальні активи», який передбачає комплексне врегулювання правовідносин, що виникають у зв'язку з обігом віртуальних активів в Україні, визначення прав та обов'язків учасників ринку віртуальних активів, засад державної політики у сфері обігу віртуальних активів, запропоновано встановити в Україні спрощену класифікацію: «Віртуальні активи є нематеріальним благом, особливості обігу якого визначаються Цивільним кодексом України та цим Законом. Віртуальні активи можуть бути забезпеченими і незабезпеченими» [7].

Однак таке визначення віртуальних активів лише за ознакою їхньої забезпеченості певними невіртуальними активами є дещо небезпечним із точки зору можливості розвитку нечіткого правового режиму регулювання операцій із ними, невідповідності типів криптоактивів в Україні класифікації криптоактивів ЄС, що може привести до правових колізій та фактично невизнання українського правового регулювання віртуальних активів ключовими фінансовими інституціями світу, або просто певні складнощі для бізнес-структур, що їх використовуватимуть у межах України та у глобальному фінансовому просторі. На наш погляд, у аспектів регулювання ринку віртуальних активів та їх класифікації задля уникнення ймовірних зловживань та стримуючих чинників розвитку підприємницької активності у цьому новому сегменті доцільно максимально адаптовувати вітчизняне законодавство до існуючих напрацювань у ЄС. Така адаптація дасть змогу уникнути проблем у довгостроковій перспективі. Водночас при цьому для України важливими питанням є гарантування національної безпеки, особливо зважаючи на поки що недостатній рівень обізнаності соціуму й бізнесу в частині можливостей і загроз використання віртуальних активів.

За формальними ознаками віртуальні активи часто відносять до грошових коштів або їх еквівалентів. Проте дане твердження не є вірним з точки зору їх функціонування та правового регулювання. Оскільки віртуальний актив існує у цифровій формі, здатність до обігу означає можливість його переказу або передачі в такій самій формі. Звичайно, крім суто технологічних обмежень обігу віртуальних активів, мають існувати правові обмеження, спрямовані на врегулювання суспільних правовідносин щодо таких віртуальних активів, як з позиції публічного, так і приватного права [9].

У табл. 3 наведено основні відмінні риси між віртуальними активами та грошовими коштами.

Відмінні риси між грошовими коштами та віртуальними активами

| Грошові кошти | Віртуальні активи |
|---|--|
| Емітентом виступає держава, контролює Національний банк | Центральний емітент відсутній, ніхто не контролює |
| Є платіжним засобом | Не є масовим засобом платежу |
| Можна конвертувати швидко з однієї валюти в іншу у будь-якому відділенні банку чи обмінному пункті | При конвертації необхідно знайти певний електронний ресурс |
| Еквіваленти грошових коштів | Криптовалюта |
| Є короткостроковими, високоліквідними інвестиціями, які можна вільно конвертувати, незначний ризик при зміні вартості | Значний ризик зміни вартості |

Джерело: сформовано на основі [3]

Віртуальні активи порівнюють з електронними грошима, але варто зазначити, що це неперсоніфікований платіжний інструмент. До того ж випуск електронних грошей чітко визначено законодавством. До основних властивостей електронних грошей варто віднести такі: електронні гроші повністю контролює держава; електронні гроші та їх емісію здійснює тільки банк; випуск відбувається через надання електронних грошей користувачам в обмін на готівкові чи безготівкові кошти [3].

Виходячи з цього віртуальні активи не мають безпосереднього відношення до банківської системи та її правового регулювання, оскільки вищенаведені ознаки їм не характерні. Тобто важливо розуміти, що електронні гроші й криптовалюти як різновид віртуальних активів, є принципово різними активами. Електронні гроші по суті майже нічим не різняться від реальних.

Відтак, незалежно від технологічної платформи, що використовується у кожному конкретному випадку, віртуальний актив може становити цінність для конкретних зацікавлених покупців та мати свою вартість, або його цінність визначається через інші об'єкти, які можуть бути певним чином до нього «прив'язані» та перебувають в обігу на певному ринку. З практичного погляду, це призводить до того, що володіння віртуальним активом буде означати, наприклад, володіння конкретним майном чи іншими об'єктами, або ж можливість одержання певних послуг від фірми-емітента певного токenu. Важливо також розуміти, що токеном може бути по суті будь-що, тобто будь-який віртуальних актив, який має цінність для конкретного індивіда чи певного сегмента якогось ринку, зокрема й реальних товарів і послуг.

Ухвалення законопроекту «Про віртуальні активи» повинне вирішити ряд питань, які досі турбували значну частину учасників ділового життя, незалежно від кінцевої редакції. Одне з найбільш дискусійних питань щодо прийняття законопроекту апелює до припущення, що нормативно-правові зміни відкривають нові можливості для регулювання сфери криптовалют державою. На думку деяких дослідників, крипторинку українські компанії та стартапи покинуть нашу країну, ринок віртуальних активів буде приречений на подальшу тінізацію, а учасники місцевої криптоіндустрії – на переслідування з боку

податкових органів та силових структур [11]. Тобто йдеться про оцінку положень пропонованого проекту, як надміру жорстких і стримуючих. Майбутній закон, у випадку його прийняття, навпаки повинен забезпечити правове регулювання та чітко визначити статус віртуальних активів. В Україні важливо також офіційно визначити статус криптовалюти, якою де-факто володіють українці, для того, щоб мінімізувати можливості використання криптовалют у операціях з відмивання грошей та інших злочинах. Потрібно розуміти, що невизначеність походження й нерегульованість обігу криптоактивів водночас впливає на їхню ринкову вартість. Регуляторні вимоги, що чітко будуть визначати статус криптокапіталу, дадуть змогу компаніям та фізичним особам юридично доводити походження власних активів, криптовалюту можна буде відображати у балансі з-поміж активів тощо. Тобто належний рівень врегульованості має суттєве значення не тільки для держави, але й для громадян, бізнесу, тобто будь-яких учасників ринку віртуальних активів.

У контексті національної безпеки ухвалення законопроекту «Про віртуальні активи» дозволить мінімізувати ризики для українського криптобізнесу, а власникам криптовалют – не лише декларувати власні доходи у віртуальних активах, але й захистити особистий капітал та вкладення від можливих зловживань чи шахрайства. Тобто законопроект в принципі сприятиме захисту усі операцій, пов'язаних із володінням віртуальними активами, у першу чергу криптовалютами. Нормативна урегульованість дасть змогу відстежувати й блокувати підозрілі транзакції у межах реалізації норм чинного законодавства щодо боротьби із відмиванням грошей, наприклад, якщо відповідними правоохоронними органами буде встановлено факт того, що віртуальний актив було викрадено, він був використаний у фінансових потоках, пов'язаних з торгівлею людьми, відмивання грошей чи фінансування тероризму.

Також для міжнародних компаній та фінансових інвесторів важливе розуміння регуляторного середовища України, в якому функціонуватиме новий клас активів і пов'язані з ним фактори ризику. Чим більше правової прозорості та визначеності, тим менше фінансового ризику для всіх учасників ринку віртуальних активів. Досі актуальним залишається питання, чи держава «змусить» криптокомпанії платити податки. Проте, на нашу думку, створення одного з найсприятливіших середовищ для бізнесу у сфері віртуальних активів в Україні виграють усі учасники ринку, які матимуть юридичний захист, компанії залучатимуть іноземні інвестиції, а держава отримає додаткові надходження до бюджету за рахунок податків. Також Міністерство цифрової трансформації України розробляє проект змін до Податкового кодексу, що передбачає лояльніше оподаткування учасників ринку віртуальних активів, зокрема відсутність ПДВ, зменшення ставки податку з прибутку, отриманого від діяльності на ринку віртуальних активів [11].

Важливо, що законопроект «Про віртуальні активи» передбачає так звані фінансові віртуальні активи. Операції з фінансовими віртуальними активами

підпадають під регулювання законодавства України про фінансові послуги, що прямо зазначено в законопроекті. Таким чином постачальники послуг, пов'язаних з обігом фінансових віртуальних активів, будуть підпадати під регулювання НКЦПФР і Нацбанку, якщо такі активи забезпечені грошима [11]. Відтак, обіг фінансових віртуальних активів регулюється також регуляторами на ринку фінансових послуг. Таким чином на них поширюються положення законодавства про захист інвесторів ті ж, що і на ринку фінансових послуг.

Технологія в основі віртуальних активів побудована таким чином, що будь-хто може випустити певну кількість токенів. Технологічно обмежити це неможливо. Відповідно законодавчі обмеження тим більше не будуть ефективними. Після прийняття закону України «Про віртуальні активи» професійні учасники ринку віртуальних активів будуть зобов'язані зареєструватися в Міністерстві цифрової трансформації України. Таким чином на них буде поширено дію Закону України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» як на суб'єктів первинного фінансового моніторингу. Вони зобов'язані будуть відстежувати спірні і підозрілі операції і припиняти надання послуг відповідним користувачам. Міністерство цифрової трансформації України як суб'єкт державного фінансового моніторингу зі свого боку володіє кваліфікованою командою для якісної реалізації функцій моніторингу й контролю на ринку віртуальних активів [9]. Адже сучасні перешкоди для розвитку ринку віртуальних активів, як повноцінно інтегрованого у глобальний цифровий фінансовий простір значною мірою обумовлені відсутністю діючих норм законодавства України для того, щоб внутрішній і зовнішній інвестор міг захистити свої права.

Одним із проблемних питань згаданого законопроекту є право учасників ринку віртуальних активів самостійно обирати ціни віртуальних активів, за якими здійснюються операції з ними, адже потенційно це призведе до зниження податкового зобов'язання. Потрібно зазначити, що таке право учасників ринку віртуальних активів повністю відповідає принципу свободи договору, передбаченому Цивільним кодексом України, згідно з яким сторони мають право вільно укласти договір, вибирати контрагента та визначати умови договору з урахуванням вимог Цивільного кодексу, інших актів цивільного законодавства, звичаїв ділового обороту, вимог розумності та справедливості. Питання податкового декларування доходів будуть вирішені в наступному законопроекті про внесення змін до Податкового кодексу України, розробка і прийняття якого також можливі тільки за умови схвалення базового закону України «Про віртуальні активи» [6]. Хоча Державна податкова служба України на підставі загальних положень Податкового кодексу може довести зниження податкового зобов'язання, так само, як і з акціями чи іншими активами, наприклад коштовностями. Таким чином дискусійним є питання необхідності

включення в законопроект спеціальних норм, адже відповідні положення вже інтегровані частково у правове поле України.

Відтак, потрібно зазначити, що прогноуються такі наслідки прийняття проекту Закону України «Про віртуальні активи» [7]:

- сприятиме ефективному розвитку ринку віртуальних активів;
- надасть можливість громадянам та підприємствам на території України, які фактично володіють віртуальними активами, розпоряджатись ними згідно чинного законодавства; сприятиме розбудові ринкової інфраструктури віртуальних активів на основі вже наявного світового досвіду, побудові в Україні принципово нових регуляторних механізмів, концепцій та підходів;
- забезпечить можливість надання учасникам ринку віртуальних активів безпечних та якісних послуг;
- створить необхідні передумови для використання органами виконавчої влади України передових технологій, зокрема технологій розподіленого реєстру та його впровадження в роботу державних реєстрів в Україні;
- сприятиме збільшенню інвестицій в економіку України, зокрема через підвищення довіри внутрішніх та іноземних інвесторів внаслідок запровадження цивілізованих та уніфікованих правил обігу віртуальних активів; зменшить частку тіньової економіки, що пов'язана із інвестиціями у віртуальні активи громадян та підприємств в Україні;
- створить необхідні та, в той же час, цілком достатні передумови для прийняття Закону про внесення змін до Податкового кодексу України щодо оподаткування операцій з віртуальними активами, та, відповідно, перспективу отримання додаткових надходжень до Державного бюджету України.

Відтак, фінансові та правові аспекти формування ринку віртуальних активів в Україні назагал тісно інтегровані. Стратегічне значення у цьому контексті має нормативне врегулювання операцій з віртуальними активами, зокрема на основі забезпечення імплементації норм, що успішно діють у основних країнах-партнерах України з метою уніфікації правового регулювання, створення єдиних інституційних підходів під час вирішення спорів, виконання вимог щодо ідентифікації й верифікації учасників ринку. Окремим важливим аспектом у контексті зміцнення національної безпеки є запобігання використанню криптоактивів для відмивання коштів, одержаних злочинним шляхом.

Стратегічно значення у контексті задекларованих пріоритетів цифрової трансформації національної економіки має інтеграція ринку віртуальних активів, що як очікується буде сформований в Україні упродовж найближчих років, у глобальний фінансовий простір. Це сприятиме збереженню конкурентних переваг представників вітчизняного фінтех-сектору та ІТ-індустрії й загалом бізнесу на внутрішньому і зовнішньому ринках в умовах подальшої інтеграції у цифровий фінансовий простір ЄС.

2.3. Домінуючі перспективи та стратегічні напрямки розвитку
страхового ринку

© Павленко О. П.

канд. екон. наук, доц.,

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,

Дніпровський державний аграрно-економічний університет,

м. Дніпро, Україна

В умовах зростання ендогенних та екзогенних ризиків у різних секторах економіки країни та сфер виробництва діяльність компаній на страховому ринку в андеррайтинговому 2020 р. охарактеризувалась позитивними змінами. Так, за останніми даними Нацкомфінпослуг протягом 4 кварталів 2020 р. відбувалось збільшення практично за всіма показниками страхового ринку. Якщо проаналізувати статистичні дані в порівнянні з минулорічними страховими показниками 2019 р., можна прослідкувати позитивну тенденцію.

Але разом з тим, впродовж 2020 р. відбувалось зменшення кількості зареєстрованих страховиків – на 15, активів по балансу на 189,7 млн.грн., а визначених активів ЗУ «Про страхування» на 1276,4 млн. грн. обсяг сплачених статутних капіталів на 885,1 млн. грн., рівень валових виплат, збільшився незначно – на 0,4 %, а рівень чистих виплат знизився на 2 %, про що свідчать дані табл. 1. Відповідно за показниками страхового ринку видно, що чисті страхові премії (валові страхові премії за мінусом частки страхових премій, які сплачуються перестраховикам-резидентам) зросли на 30682,2 млн.грн., тоді як чисті страхові виплати (валові страхові виплати за мінусом частки страхових виплат, які компенсовані перестраховиками-резидентами) підвищилися на 10792, 9 млн.грн. Тенденція до зростання також характерна і для сформованих страхових резервів + млн.грн., валових страхових премій – 33636,1 млн. грн., а валові страхові виплати показали в динаміці зростання на 11102,8 млн. грн.

Таблиця 1

Основні показники страхового ринку в 2020 р.

| Показники (млн грн) | Період | | | |
|---|------------------------------------|-------------------------------------|------------------------------------|-----------------------|
| | I квартал 2020 р. ¹⁾ | I півріччя 2020 р. ²⁾ | 9 місяців 2020 р. ²⁾ | 2020 р. ¹⁾ |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Кількість зареєстрованих страховиків | 225 | 215 | 215 | 210 |
| з них: компанії зі страхування життя | 22 | 20 | 20 | 20 |
| Включено компаній до Державного реєстру за квартал | 1 | 1 | 0 | 0 |
| Виключено з Державного реєстру за квартал | 9 | 11 | 0 | 5 |
| Кількість укладених договорів страхування (тис. од.) | 40 530,8 | 57 899,9 | 89 434,5 | 120 576,5 |
| Активи по балансу | 65 114,9 | 61 888,0 | 61 617,3 | 64 925,2 |
| Активи, визначені ст. 31 Закону України «Про страхування» | 47 390,0 | 58 764,4 | 48 085,4 | 46 113,6 |
| Обсяг сплачених статутних капіталів | 10 633,2 | 9 849,0 | 10 111,0 | 9 748,1 |
| Сформовані страхові резерви | 31 965,5 | 28 467,3 | 29 623,0 | 34 192,1 |

Продовж. табл. 1

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|--|----------|----------|----------|----------|
| Валові страхові премії, з них: | 11 548,8 | 21 018,3 | 32 967,1 | 45 184,9 |
| від страхувальників-фізичних осіб | 5 399,2 | 10 262,3 | 16 355,0 | 22 577,0 |
| від перестраховальників | 1 697,6 | 1 798,1 | 3 143,1 | 4 201,8 |
| Валові страхові виплати, з них: | 3 749,9 | 7 043,9 | 11 131,9 | 14 852,7 |
| страхувальникам-фізичним особам | 1 768,5 | 3 122,8 | 4 862,4 | 6 913,5 |
| перестраховальникам | 84,3 | 237,5 | 365,8 | 453,0 |
| Рівень валових виплат, % | 32,5 | 33,5 | 33,8 | 32,9 |
| Чисті страхові премії (валові страхові премії за мінусом частки страхових премій, які сплачуються перестраховикам-резидентам) | 9 668,0 | 18 716,8 | 29 271,8 | 40 350,2 |
| Чисті страхові виплати (валові страхові виплати за мінусом частки страхових виплат, які компенсовані перестраховиками-резидентами) | 3 659,0 | 6 853,7 | 10 817,8 | 14 451,9 |
| Рівень чистих виплат, % | 37,8 | 36,6 | 37,0 | 35,8 |
| Обсяг страхових платежів, належних перестраховикам | 2 765,1 | 4 230,6 | 6 403,6 | 8 487,4 |
| з них: перестраховикам-нерезидентам | 884,2 | 1 929,1 | 2 708,3 | 3 652,6 |

Джерело: ¹⁾ за даними Нацкомфінпослуг;²⁾ за статистичними даними

У III кварталі продовжували знижуватись активи страховиків. Водночас, валові страхові премії помітно зросли на 26 % порівняно з II кварталом та на 3 % порівняно з докризовим I кварталом 2020 р. Хоча це все ще нижче, ніж показники попереднього року. Страхові виплати зростають аналогічними темпами. Тож рівень виплат майже незмінний та становить 36 % для ризикового страхування та 12 % для страхування життя. Найшвидше зростали премії за КАСКО, страхуванням майна та вогне вих ризиків, страхуванням фінансових ризиків. Дещо повільніше за ОСЦПВ. Загалом структура страхових премій протягом кварталу не зазнала суттєвих змін. Премії зі страхування життя, добровільного медичного страхування та страхування від нещасних випадків, як і квартал тому, становлять 28 % у загальному обсязі. Показник збитковості ризикових видів страхування (loss ratio) за результатами III кварталу 2020 р. становить 18 %. Таке нетипово низьке значення пояснюється особливостями відображення розформування резервів за збитками в авіаційному страхуванні цивільної авіації, що були сформовані у I кварталі. Якщо виключити цей одноразовий ефект, то збитковість страховиків зросла і становить 41 %. Для обов'язкових видів страхування вона вища і сягає 53 %, для добровільного страхування 38 %. Обидва показники зросли порівняно з II кварталом. Операційна ефективність страховиків non-life залишається невисокою. Високий рівень combined ratio визначають витрати на ведення страхової діяльності, інші ніж страхові виплати та витрати на формування резервів, які протягом року залишаються майже сталими та сягають 56 % надходжень страхових премій скоригованих на резерв незароблених премій. Зміна показника ефективності переважно пояснюється волатильністю рівня збитковості. Інвестиційний дохід

займає незначну частину в загальних доходах страховиків. Його частка суттєвіша для life-страхування до 20 % сукупних доходів. Переважно його формують доходи від облігацій, зокрема ОВДП, які зросли у III кварталі, та депозитів. Non-life страховики отримують від вкладень менше 5 % доходів, переважно від депозитів. На фінансовий результат страховиків у III кварталі значною мірою вплинуло відновлення обсягів страхування, відтак він дещо зріс. Рентабельність активів становить 1,3 %. Кількість порушників вимог регулятора до платоспроможності за квартал знизилася. Однак 45 страховиків ліцензіатів не виконували повною мірою вимогу до платоспроможності та достатності капіталу станом на 1 жовтня. Якість активів на покриття вимог до платоспроможності за квартал суттєво не змінилася, щоправда знизилася частка прав вимог до перестраховиків. Досі значну частку в активах переважно невеликих страховиків займає нерухомість, вартість якої найбільш ймовірно завищена. В IV кварталі обсяг активів страховиків зріс порівняно з попереднім. Зростав і обсяг валових страхових премій страховиків, помітніше – для страхування життя. Однак за рік сукупні валові страхові премії знизилися на 12 %, перш за все через вихід з ринку низки страховиків та зниження ризикового страхування у кризовому II кварталі. Водночас обсяг страхових премій тих non-life-страховиків, що подали звітність за 2020 р., зріс на 11 %. Впродовж року співвідношення виплат до страхових премій залишилося майже незмінним і становить 35 % для ризикового страхування та 13 % для страхування життя. За результатами року частка страхових премій від перестраховування становила 17 %, а їхній обсяг у IV кварталі дещо скоротився. У структурі чистих страхових премій 57 % отримано від фізичних осіб. За IV квартал їхній обсяг незначно скоротився, водночас протягом року зростання становило 3 %, а якщо виключити з попередніх періодів дані страховиків, які не подали звітність за 2020 р. – 6 %. Це свідчить про збереження попиту населення на послуги страхування. Страхові премії від юридичних осіб зростали у річному та квартальному вимірах. Загалом частка добровільного страхування стабільно складає 80 %. Найпоширенішими видами страхування залишається автострахування (КАСКО, ОСЦПВ і Зелена картка) та особисте страхування (медичне та життя). За рік обсяги премій за цими видами зросли. Порівняно з 2019 р. лише премії зі страхування майна та вогневих ризиків значно знизилися, переважно через вихід з ринку лідерів за цим напрямом [3, с. 1 – 2].

Показники збитковості (loss ratio) ризикових видів страхування традиційно зростають під кінець року. Loss ratio обов'язкових видів у IV кварталі становив 55 %. Для добровільних видів страхування цей показник, зазвичай, нижчий, проте під кінець року сягнув 66 %. Таке високе значення пов'язане з формуванням значного обсягу резервів одним страховиком. Якщо виключити цей ефект, то збитковість добровільних видів страхування у IV кварталі становитиме 33 %. Через зростання loss ratio за майже незмінних супутніх операційних витрат операційна ефективність страховиків non-life погіршилася за результатами року. Частка інвестиційного доходу в загальних доходах

страховиків становить 18% для life-страховиків та всього 4 % – для non-life. Протягом року зросла частка інвестиційного доходу від облігацій, зокрема ОВДП. Погіршення показників ефективності у IV кварталі сповільнило зростання прибутку сектору. Проте за результатами 2020 р. страховики заробили рекордні прибутки – загалом 2,2 млрд грн. Рентабельність активів становить 3,4 %. За цим показником страховики випередили інші НБФУ. Кількість порушників вимог до платоспроможності залишається значною. Водночас кілька страховиків виправили порушення і покинули цей перелік. Станом на 1 січня 46 страховики-ліцензіати не виконують норматив платоспроможності та достатності капіталу або ризиковості активів [4, с. 2 – 5].

У 2019 р. у порівнянні з попереднім роком у страховиків України збільшився обсяг надходжень валових страхових премій на 3633,7 млн грн (7,4 %), а обсяг чистих страхових премій на 5161,7 млн грн (15,0 %). Таким чином, за 2019 р. частка валових страхових премій у відношенні до ВВП становила 1,3 %, що на 0,1 в. п. менше в порівнянні з 2018 р.; частка чистих страхових премій у відношенні до ВВП залишилась на рівні 2018 р. та становила 1,0 %.

Страховий ринок України за останні роки значно зріс не лише в частині отриманих страхових платежів і здійснених страхових виплат, а й прийнятих страхових зобов'язань [5, с. 125]. Наприклад, страхові резерви станом на 31.12.2019 р. зросли на 2583,2 млн грн (9,6 %) у порівнянні з аналогічною датою 2018 р., при цьому резерви зі страхування життя зросли на 938,6 млн грн (10,1 %), технічні резерви – на 1644,6 млн грн (9,3 %). У порівнянні з аналогічною датою 2018 р. збільшились також такі показники, як загальні активи страховиків на 373,5 млн грн (0,6 %), з них активи, визначені законодавством для покриття страхових резервів – на 3943,4 млн грн (9,7 %).

Нові вимоги, які передбачені Положенням про обов'язкові критерії та нормативи достатності капіталу та платоспроможності, ліквідності, прибутковості, якості активів та ризиковості операцій страховика, затвердженого розпорядженням Нацкомфінпослуг № 850 від 07.06.2018 р. [7], сприяли не тільки посиленню платоспроможності страхових компаній через покращення структури прийнятних активів (табл. 2), але і поліпшили результативність їх інвестиційної політики.

Таблиця 2

Структура активів ТОП-10

| Назва компанії | Активи на 31.12.19 р., тис. грн., в т.ч. | Основні засоби | Довгострокові фінансові інвестиції | Поточні фінансові інвестиції | Гроші та їх еквіваленти | Активи на 31.12.18 р., тис. грн. | Зміна, 2019/2018, % |
|------------------------------------|--|----------------|------------------------------------|------------------------------|-------------------------|----------------------------------|---------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 1. МЕТЛАЙФ | 3320037,0 | 52255,0 | 25406,0 | 2848821,0 | 304418,0 | 2639175,0 | 25,8 |
| 2. ТАС | 2829924,0 | 55869,0 | 202091,0 | 1819161,0 | 338694,0 | 2580653,0 | 9,7 |
| 3. ГРАВЕ УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ | 2802404,6 | 63039,8 | 959601,1 | 1311527,0 | 84629,9 | 2861448,0 | -2,1 |

Продовж. табл. 2

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
|---|-----------|---------|----------|----------|----------|-----------|------|
| 4. УНІКА ЖИТТЯ | 333788,0 | 3019,0 | 47 408,0 | 809557,0 | 17894,0 | 1189332,0 | 12,1 |
| 5. PZU УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ | 1081583,0 | 1490,0 | 377639,0 | 556274,0 | 118543,0 | 823124,0 | 31,4 |
| 6. КНЯЖА ЛАЙФ ВІЕННА ІНШУРАНС ГРУП | 446708,0 | 1021,0 | 109339,0 | 203699,0 | 85424,0 | 422896,0 | 5,6 |
| 7 КД-ЖИТТЯ | 278508,0 | 43161,0 | 61360,0 | 100805,0 | 45421,0 | 230924,0 | 20,6 |
| 8 АСКА-ЖИТТЯ | 183132,0 | 22961,0 | 27183,0 | 30796,0 | 71303,0 | 188731,0 | -3,0 |
| 9 ARX LIFE | 107026,0 | 1010,0 | 0 | 66101,0 | 35988,0 | 79522,0 | 34,6 |
| 10 ІНГО УКРАЇНА ЖИТТЯ | 89143,2 | 24133,0 | 4285,0 | 11683,8 | 17964,8 | 61609,1 | 44,7 |

Регуляторне середовище страхового ринку України привертає увагу країн Організації економічно го співробітництва і розвитку (ОЕСР) до співпраці [1, с. 161]. Зокрема, лібералізація процедур реєстрації договорів перестрахування, посилення ліцензійних вимог, які сприяли виведенню з ринку неплатоспроможних гравців (за 2019 р. і за 3 місяці 2020 р. з Державного реєстру установ виключено 66 страховиків, що склало 24 % станом на початок 2019 р.), встановлення додаткових вимог до обов'язкових критеріїв і нормативів достатності капіталу та платоспроможності, ліквідності, прибутковості, якості активів та ризиковості операцій якістю активів страховиків. Крім того, значний вплив сприяла валютна лібералізація і стабільність курсу національної валюти [6, с. 74]. Вплив страховиків з походженням капіталу з країн ОЕСР на страховий ринок України можна охарактеризувати як істотний. Станом на 1 січня 2020 р. активи, визначені Законом України «Про страхування», у них склали 19,6 млрд. грн. (44 % сукупних активів страхових компаній), технічні резерви склали 9,3 млрд. грн (48,2 %), резерви зі страхування життя – 7,5 млрд. грн (72,8 %), вклади в банках – 7,5 млрд. грн. (45,9 %), ОВДП – 7,3 млрд. грн. (76 %), права вимоги до перестраховиків-нерезидентів – 2,9 млрд. грн. (82,9 %).

Також зазначені страховики показали гарну динаміку надання страхових послуг. Зокрема, за 2019 р. вони отримали страхових платежів в розмірі по над 15 млрд. грн. (зростання на 21,8 %) і здійснили страхових виплат на суму понад 4,4 млрд. грн. (зростання на 9,5 %), що становить відповідно 28,3 % та 30,9 % обсягів по ринку. При цьому витрати на оплату праці склали 50,6 % по ринку, а сплаченого податку на прибуток – 36,9 %.

Як свідчать дані Нацкомфінпослуг, посилюється співпраця вітчизняних страховиків в частині розміщення ризиків у перестрахування на ринках ОЕСР (таблиця 3). Так, на перестраховиків з цих країн в 2018 р. припадало 91 % перестраховальної премії, відданої за кордон українськими страховими компаніями, а вже в 2019 р. – 97,1 % [2, с. 37].

Таблиця 3

**Відомості про надання посередницьких послуг
у страхуванні та/або перестраховуванні за 2020 р.**

| Показники | Добровільне страхування | | | | Обов'язкове страхування | Всього |
|---|-------------------------|-----------|----------|------------------|-------------------------|----------|
| | Життя | Особисте | Майнове | Відповідальності | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1. ПОСЕРЕДНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ З УКЛАДАННЯ ДОГОВОРІВ СТРАХУВАННЯ ЗІ СТРАХОВИКАМИ-РЕЗИДЕНТАМИ | | | | | | |
| Страхові платежі (премії, внески), отримані страховиками-резидентами за договорами страхування, уклад. із страхувальниками | 3 965,6 | 130 685,6 | 73 465,5 | 6 537,2 | 655,3 | 215309,3 |
| Страхові виплати (відшкодування), здійснені страховиками-резидентами за договорами страхування, укладеними із страхувальниками | 0,0 | 17 695,1 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 17 695,1 |
| Сума винагороди за надання посередницьких послуг за договорами страхування, укладеними із страховиками-резидентами на користь страхувальників | 315,9 | 6 306,8 | 9 235,8 | 2 455,3 | 1 706,7 | 20 020,5 |
| Кількість договорів страхування, укладених брокером із страховиками-резидентами на користь страхувальників | 39,0 | 9 285,0 | 804,0 | 211,0 | 408,0 | 10 747,0 |
| 2. ПОСЕРЕДНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ З УКЛАДАННЯ ДОГОВОРІВ СТРАХУВАННЯ ЗІ СТРАХОВИКАМИ-НЕРЕЗИДЕНТАМИ | | | | | | |
| Страхові платежі (премії, внески), отримані страховиками-нерезидентами за договорами страхування, уклад. із страхувальниками | 0,0 | 0,0 | 6 951,2 | 1 390,8 | 0,0 | 8 342,0 |
| Страхові виплати (відшкодування), здійснені страховиками-нерезидентами за договорами страхування, уклад. із страхувальниками | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Сума винагороди за надання посередницьких послуг за договорами страхування, укладеними із страховиками-нерезидентами на користь страхувальників | 0,0 | 0,0 | 1 360,8 | 221,8 | 0,0 | 1 582,6 |

Продовж. табл. 3

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|--|-----|-----|------|-----|-----|------|
| Кількість договорів страхування, укладених брокером із страховиками-нерезидентами на користь страхувальників | 0,0 | 0,0 | 94,0 | 5,0 | 0,0 | 99,0 |

Отже, від захисту непередбачених несприятливих обставин до забезпечення нашого колективного майбутнього за останні десятиліття роль страхування змінилася. Фактично, страхова галузь стала чимось на зразок лідера з боку бізнесу в русі за забезпечення сталого майбутнього для держави в економічному, соціальному та екологічному сенсі.

З огляду на ризики, зростає попит на нові страхові продукти від екстремальних погодних явищ. Ризик, пов'язаний з такими лихами, все частіше покривається за рахунок альтернативної передачі ризиків і необхідності страхування впливу для закриття існуючих «гепів» у страхуванні. Тому важливим фактором стратегічного розвитку страхового українського ринку є впровадження нових систем страхового захисту. Наприклад, системи прямого врегулювання збитків працюють на багатьох розвинених страхових ринках Європи: Польщі, Бельгії, Франції, Італії, Іспанії. В деяких країнах історія Прямого врегулювання налічує вже більш ніж півстоліття. Десь воно регулюється законодавчим шляхом, але частіше, як в Україні, це договір між страховиками, спрямований, в першу чергу, на користь клієнта, на створення цивілізованих, прозорих і рівних для всіх правил гри на ринку. Угода «Про пряме врегулювання», підписана чотири роки тому, стала прообразом моделі цивілізованого ринку страхування відповідальності власників транспортних засобів, в якій, з одного боку, споживач послуги, автовласник, страхує свою відповідальність, свідомо підходячи до вибору страхової компанії.

Також, на ринку страхування і перестраховання Lloyd's of London представлено наступний етап плану трансформації ринку, випустивши Blueprint Two дворічну програму на основі фундаменту Blueprint One, яка націлена на орієнтацію ринку в бік цифрової екосистеми. Основною метою плану трансформації є істотне скорочення операційних витрат брокерів, андеррайтерів і ділових партнерів Lloyd's на 800 млн. фунтів стерлінгів. Таким чином, стратегічний розвиток страхового ринку залежить від трансформаційних перетворень, законодавчих аспектів врегулювання його кон'юнктури, дотримання обов'язкових критеріїв і нормативів достатності капіталу та платоспроможності, ліквідності, прибутковості, якості активів та ризиковості операцій страховика, оптимізація структури його активів і капіталу, здійснення перестраховальних операцій посередниками.

РОЗДІЛ 3

ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВ

3.1. Оцінка фінансової спроможності дорожніх підприємств при проведенні процедури закупівлі

© Безуглий А. О.

*канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту,
Національний транспортний університет,
директор Державного підприємства «Державний дорожній
науково-дослідний інститут імені М. П. Шульгіна», м. Київ, Україна*

© Бібик Ю. М.

*асистент кафедри фінансів, обліку і аудиту,
Національний транспортний університет,
завідувач відділу економічних досліджень та
визначення вартості дорожніх робіт, Державне підприємство
«Державний дорожній науково-дослідний інститут
імені М. П. Шульгіна», м. Київ, Україна*

© Концева В. В.

*канд. екон. наук, професор кафедри фінансів, обліку і аудиту,
Національний транспортний університет, м. Київ, Україна*

Фінансовий стан підприємства характеризується забезпеченням фінансовими ресурсами, які необхідні для нормального функціонування підприємства, доцільністю їх розміщення та ефективністю використання, платоспроможністю, фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними та фізичними особами, фінансовою стійкістю та фінансовою спроможністю. У [3] зазначено, що фінансове положення (стан) є комплексним поняттям і відображає рейтинг підприємства на фінансовому ринку, його кредито- і податкоспроможність характеризується системою показників, які визначають на конкретну дату.

Відповідно до статті 3 [2] у Державному бюджеті України щорічно передбачаються видатки на фінансування робіт, пов'язаних з новим будівництвом, реконструкцією, ремонтами та експлуатаційним утриманням автомобільних доріг загального користування. Для цих цілей, починаючи з 2018 р., у складі спеціального фонду Державного бюджету створено державний дорожній фонд, а також визначено перелік джерел його фінансування. Особливості виконання дорожніх робіт та надання послуг підприємствами дорожнього господарства, специфіка замовника, яким в більшості випадків виступає держава, обумовлюють питання фінансового забезпечення в даній сфері. Крім того, в умовах конкуренції і розподілу бюджетних коштів за допомогою проведення тендерів підприємствам дорожньої галузі необхідно довести свою фінансову спроможність і зарекомендувати себе надійними виконавцями, шляхом надання інформації щодо їх фінансової спроможності.

Для ефективного використання коштів, передбачених на виконання дорожніх робіт, у держави постала необхідність забезпечити механізм відбору найдосвідченіших та максимально надійних підрядних організацій. В результаті цього було внесено зміни до [4], а саме до кваліфікаційних критеріїв процедури закупівлі. Одним із суттєвих та важливих кваліфікаційних критеріїв для прийняття участі в процедурі закупівлі на здійснення послуг або виконання дорожніх робіт є наявність фінансової спроможності дорожніх підприємств.

Фінансова спроможність – це комплексне поняття, яке перебуває під впливом різних фінансових та економічних факторів та визначається можливістю підприємства здійснювати свою фінансову діяльність. Визначення підходів щодо проведення оцінювання фінансової спроможності дорожніх підприємств має істотне практичне значення, адже від неї залежить економічний рівень підприємства в цілому та можливість ведення фінансово-господарської діяльності, а також організації фінансів на підприємстві. Теоретико-практичні підходи до оцінки фінансової спроможності підприємств, ґрунтовані саме на вивченні діяльності дорожніх підприємств та спрямовані на покращення основних показників їх діяльності, а також тенденцій розвитку підприємств дорожнього господарства в цілому.

Оцінка фінансової спроможності є необхідною для оперативного оцінювання ефективності використання основних засобів, трудових ресурсів, матеріалів, фінансових ресурсів; визначення ефективності фінансової діяльності підприємств; під час формування показників та проведенні оцінювання ефективності функціонування підприємств необхідно оцінювати фінансову спроможність.

Фінансова спроможність дорожніх підприємств обумовлюється сукупністю різних факторів. До них належать:

- наявність фінансових ресурсів підприємств та структура джерел їх формування;
- рівень залежності підприємств від зовнішніх джерел фінансування;
- наявність ліквідних активів;
- рівень платоспроможності підприємств;
- стан матеріально-технічного забезпечення;
- рентабельність підприємств;
- організаційна структура підприємств;
- наявність розроблених фінансових та інвестиційних стратегій;
- структура активів підприємств;
- наявність кредиторської та дебіторської заборгованості;
- наявність трудових ресурсів та рівень інтелектуального потенціалу підприємства.

При проведенні оцінки фінансової спроможності дорожнім підприємствам необхідно дотримуватися наступних критеріїв:

- визначення найбільш оптимального підходу проведення оцінки фінансової спроможності;
- здійснення збору необхідної інформації та виділення найнеобхідніших показників для визначення стану фінансової спроможності підприємства;

– порівняння результатів порахованих показників із нормативними значеннями цих показників;
– здійснення аналізу проведених результатів оцінки;
– вжиття заходів, у разі необхідності, щодо покращення фінансової спроможності на підприємстві.

Оцінювання фінансової спроможності дорожніх підприємств здійснюється на підставі показників (рис. 1), дані для оцінки яких необхідно приймати із фінансової звітності: балансу, звіту про фінансові результати, звіту про рух грошових коштів, що дозволяють охарактеризувати стан фінансово-господарської діяльності.

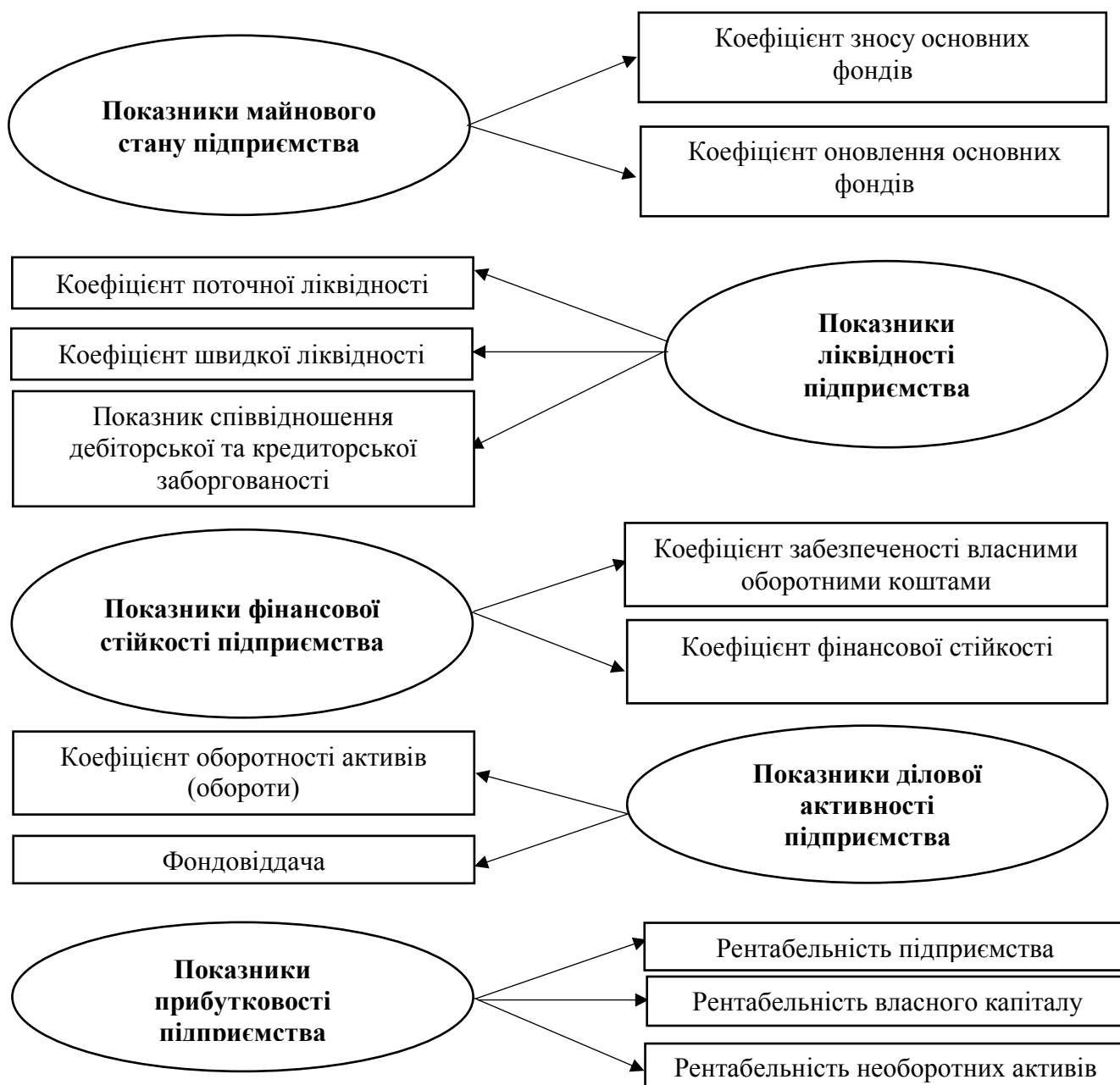


Рис. 1. Показники для проведення оцінювання фінансової спроможності

Оцінювання фінансової спроможності дорожніх підприємств здійснюється із визначенням наступних показників (табл. 1):

1. Оцінювання майнового стану підприємства складається з групи показників, які вказують на стан та ефективність формування майна підприємства, в основному виробничих активів.

1.1. Коефіцієнт зносу основних фондів. Показує, наскільки амортизовані основні засоби, тобто якою мірою профінансована їхня можлива майбутня заміна по мірі зносу.

1.2. Коефіцієнт оновлення основних фондів. Показує рівень фізичного та морального оновлення основних засобів дорожніх підприємств.

2. Оцінювання ліквідності складається з групи показників, які вказують на збалансованість поточних зобов'язань та оборотних активів підприємства та свідчать про рівень ризику наявності розривів у платіжному календарі.

2.1. Коефіцієнт поточної ліквідності. Застосовується для оцінювання здатності підприємств виконати свої короткострокові зобов'язання.

2.2. Коефіцієнт швидкої ліквідності. показує здатність вчасно погасити свої короткострокові зобов'язання з допомогою високоліквідних активів.

2.3. Показник співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості. Враховує вплив кредиторської та дебіторської заборгованості на ліквідність і платоспроможність.

3. Оцінювання фінансової стійкості складається з групи показників, які вказують на рівень фінансових ризиків для підприємств та рівень їх залежності від позикового капіталу.

3.1. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами. Показує здатність компанії фінансувати оборотний капітал за рахунок власних оборотних коштів.

3.2. Коефіцієнт фінансової стійкості. Показує здатність підприємств залишатися платоспроможними в довгостроковій перспективі.

4. Оцінювання ділової активності складається з групи показників, які вказують на ефективність використання активів підприємства, послідовність політики управління виробничими запасами.

4.1. Коефіцієнт оборотності активів. Показує скільки робіт, послуг реалізовано за досліджуваний період на кожну гривню використаних активів;

4.2. Фондовіддача. Показує, скільки робіт, послуг реалізується на одиницю основних виробничих фондів.

5. Оцінка прибутковості підприємства, що відображає ефективність роботи підприємства, що націлене на отримання прибутку у короткостроковій перспективі і який вказує на якість управлінських рішень, що стосується фінансової, операційної та інвестиційної діяльності підприємства

5.1. Рентабельність підприємства. Визначає частку чистого прибутку (збитку) в активах.

5.2. Рентабельність власного капіталу. Визначає частку чистого прибутку (збитку) у власному капіталі.

5.3. Рентабельність необоротних активів. Визначає частку чистого прибутку (збитку) у величині необоротних активів.

Таблиця 1

**Показники, за якими визначають
фінансову спроможність дорожніх підприємств**

| № з/п | Показник (коефіцієнт) | Формула для розрахунку | Економічний зміст показника (коефіцієнта) | Нормативне значення (напрямок позитивних змін) | Кількість балів за виконання критерію |
|---|--|--|---|--|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| I. Оцінка майнового стану підприємства | | | | | |
| 1.1 | Коефіцієнт зносу основних фондів | Відношення зносу основних засобів до первісної вартості основних засобів | Показує рівень фізичного та морального зносу основних засобів | 0,5 < (зменшення) | 0,5 < – 1 бал, > 0,5 – 0 балів |
| 1.2 | Коефіцієнт оновлення основних фондів | Відношення первісної вартості основних засобів, що надійшли за звітний період, до первісної вартості основних засобів, наявних на балансі дорожнього підприємства на кінець звітного періоду | Показує, яку частину від наявних на кінець звітного періоду становлять нові основні засоби | За умов виключення інфляційного фактору 0,1 (збільшення) | коефіцієнт $\geq 0,1$ – 1 бал, коефіцієнт $0,1 \leq$ – 0 балів |
| II. Оцінка ліквідності | | | | | |
| 2.1 | Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття) | Відношення оборотних активів до поточних зобов'язань підприємства | Показує достатність ресурсів підприємства, які можуть бути використані для погашення його поточних зобов'язань | > 1 (збільшення) | коефіцієнт ≥ 1 – 1 бал, коефіцієнт < 1 – 0 балів |
| 2.2 | Коефіцієнт швидкої ліквідності | Відношення найбільш ліквідних оборотних активів (грошових засобів та їх еквівалентів, поточних фінансових інвестицій та дебіторської заборгованості) до поточних зобов'язань дорожнього підприємства | Характеризує платіжні можливості дорожніх підприємств щодо сплати поточних зобов'язань за умови своєчасного проведення розрахунків з дебіторами | > 0,5 (збільшення) | коефіцієнт $\geq 0,5$ – 1 бал, коефіцієнт $0,5 <$ – 0 балів |
| 2.3 | Показник співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості | Відношення дебіторської заборгованості до кредиторської заборгованості | Характеризує здатність розрахуватися з кредиторами за рахунок дебіторів протягом одного року | від 1 до 2 | показник від 1 до 2 – 1 бал, показник $1 <$ або > 2 – 0 балів |

Продовж. табл. 1

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|---|---|--|--|-----------------------------|--|
| III. Оцінка фінансової стійкості | | | | | |
| 3.1 | Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами | Відношення власного оборотного капіталу дорожнього підприємства до оборотних активів | Показує рівень фінансування оборотних активів за рахунок довгострокових джерел фінансових ресурсів | $\geq 0,1$ (збільшення) | коефіцієнт ≥ 1 – 1 бал, коефіцієнт $1 < - 0$ балів |
| 3.2 | Коефіцієнт фінансової стійкості | Відношення суми власного капіталу і довгострокових зобов'язань до підсумку балансу | Показує, яку частку активів дорожні підприємства здатні фінансувати за рахунок власного капіталу і капіталу, залученого на довгостроковій основі і свідчить про їх здатність залишатися платоспроможним в довгостроковій перспективі | $> 0,7$ (збільшення) | коефіцієнт $\geq 0,7$ – 1 бал, коефіцієнт $0,7 < - 0$ балів |
| IV. Оцінка ділової активності | | | | | |
| 4.1 | Коефіцієнт оборотності активів (обороту) | Відношення чистої виручки від реалізації (робіт, послуг) до середньорічної вартості активів | Показує скільки чистого доходу від реалізації робіт, послуг припадає на одиницю коштів, що інвестовані в активи | > 0 (збільшення) | коефіцієнт > 0 – 1 бал, коефіцієнт $0 < - 0$ балів |
| 4.2 | Фондовіддача | Відношення чистої виручки від реалізації робіт, послуг до середньорічної вартості основних засобів | Характеризує ефективність використання основних засобів і показує скільки отримано виручки на одиницю вкладених основних засобів | > 0 (збільшення) | коефіцієнт > 0 – 1 бал, коефіцієнт $0 < - 0$ балів |
| V. Оцінка прибутковості підприємства | | | | | |
| 5.1 | Рентабельність підприємства | Відношення чистого прибутку до середньої вартості активів | Відносний показник прибутковості, що характеризує ефективність господарської та фінансової діяльності підприємства | $\geq 0,14$ (збільшення) | коефіцієнт $\geq 0,14$ – 1 бал, коефіцієнт $0,14 < - 0$ балів |
| 5.2 | Рентабельність власного капіталу | Відношення чистого прибутку до середньої вартості власного капіталу | Характеризує ефективність використання власного капіталу. Показує, яка віддача (норма прибутку) на вкладений власний капітал | $\geq 0,2$ (збільшення) | коефіцієнт $\geq 0,14$ – 1 бал, коефіцієнт $0,14 < - 0$ балів |
| 5.3 | Рентабельність необоротних активів | Відношення чистого прибутку до середньої вартості необоротних активів | Демонструє здатність підприємства забезпечувати достатній обсяг річного прибутку по відношенню до середньорічної вартості основних засобів компанії | $\geq 0,2$ (збільшення) | коефіцієнт $\geq 0,2$ – 1 бал, коефіцієнт $0,2 < - 0$ балів |

Оцінювання фінансової спроможності дорожніх підприємств здійснюється за бальною системою. Підсумковий показник формується як сума балів, набраних за всіма показниками (коефіцієнтами). Максимальна кількість балів, яка може бути нарахована, складає 12 балів.

Оцінка результатів фінансової спроможності може мати такі значення:

- ефективною вважається діяльність, якщо нараховано від 9 балів до 12 балів (достатня фінансова спроможність);
- задовільною вважається діяльність, якщо нараховано від 4 балів до 8 балів (допустима фінансова спроможність);
- неефективною вважається діяльність, якщо нараховано від 0 балів до 3 балів (недостатня фінансова спроможність).

Встановлення критеріїв та механізмів дозволило розробити механізм, відповідно до якого можна об'єктивно визначити фінансову спроможність дорожніх підприємств для подальшої можливості їх участі в процедурі закупівлі. Багатофакторне оцінювання фінансової спроможності дорожнього підприємства визначає рівень його готовності для участі у процедурі закупівлі та характеризує його конкурентоспроможність серед інших підприємств.

Учасники процедури закупівлі подають інформацію про результати, отримані від проведення оцінки фінансової спроможності для подальшого виконання дорожніх робіт, що підтверджується фінансовою звітністю. Так, відповідно до статті 1 [1] фінансова звітність – звітність, що містить інформацію про фінансовий стан та результати діяльності підприємства. Фінансова звітність не є комерційною таємницею, не є конфіденційною інформацією та не належить до інформації з обмеженим доступом, крім випадків, передбачених законом. На фінансову звітність не розповсюджується заборона щодо поширення статистичної інформації. Підприємства зобов'язані надавати копії фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності за запитом юридичних та фізичних осіб у порядку, передбаченому Законом України «Про доступ до публічної інформації» [3].

Замовник у тендерній документації визначає період, за який необхідно підтвердити фінансову спроможність учасником конкурсних торгів відповідно до періоду проведення процедури закупівлі.

Методика з проведення оцінювання фінансової спроможності допоможе здійснювати комплексний аналіз фінансової діяльності дорожніх підприємств, робити висновки про їх фінансовий стан та організацію фінансових ресурсів на підприємстві. Оцінка аналізу фінансового стану дорожніх підприємств допоможе планувати та прогнозувати майбутню діяльність при участі у процедурі закупівлі на виконання дорожніх робіт. Тому, важливість оцінки фінансового стану будь-якого підприємства є беззаперечною.

3.2. Аудит фінансових результатів діяльності підприємства: теоретичні та методичні засади

© Кожушко О. В.

канд. екон. наук, доц.,

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця,

Харків, Україна

На кожному етапі проведення аудиторської перевірки аудитор приймає важливі рішення, пов'язані з розробкою загальної стратегії перевірки, вибором аудиторських процедур, оцінкою достовірності фінансової звітності. Вагомим фактором, що покладається в основу цих рішень, є оцінка ризику, пов'язаного з підтвердженням достовірності та об'єктивності інформації, відображеної у фінансовій звітності клієнта.

У величині фінансових результатів безпосередньо віддзеркалюються технологія й організація виробництва, особливості діяльності суб'єкта господарювання. Тому зовнішніх і внутрішніх користувачів цікавить інформація про отримані фінансові результати. Одержання високих фінансових результатів є основною метою діяльності кожного господарюючого суб'єкта, тому аудит фінансових результатів є однією із основних складових діяльності суб'єкта господарювання.

Проблеми аудиту фінансових результатів становлять науковий інтерес вітчизняних вчених і дослідників. Серед них варто зазначити праці М. Т. Білухи, В. П. Бондаря, Ф. Ф. Бутинця, Б. І. Валуєва, О. Д. Василика, Н. І. Дорош, М. В. Кужельного, Н. М. Малюги, О. А. Петрик, І. І. Пилипенка, О. Ю. Редька, В. С. Рудницького, Д. Є. Свідерського, В. О. Шевчука.

Серед закордонних вчених, які здійснили значний внесок у розвиток теорії та практики аудиту та приділили значну увагу приділили дослідженню його складових елементів можна назвати А. Аренса, С.М. Бичкову, Ю. А. Данилевського, Ф.Л. Дефліза, В.В. Дряхлова, Дж. Лоббека, В. І. Подольського, Я. В. Соколова та інших. Однак не зважаючи на значні наукові доробки, які існують в сфері аудиту фінансових результатів діяльності підприємства, й досі залишаються невирішеними проблеми його теоретичного та методичного забезпечення, що й визначає актуальність обраної теми дослідження.

Мета роботи полягає у дослідженні теоретико-методичних і практичних основ аудиту фінансових результатів та розробка рекомендацій щодо їх вдосконалення.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступні завдання:

- визначити економічний зміст фінансових результатів діяльності;
- розкрити концептуальні основи аудиту фінансових результатів діяльності підприємства;
- дослідити діючу практику аудиту фінансових результатів діяльності підприємства;
- розробити методичний підхід до планування аудиту фінансових результатів діяльності підприємства;

В умовах активізації глобалізаційних процесів і виходу суб'єктів господарювання на міжнародні ринки товарів, послуг та капіталу зростає значення об'єктивної оцінки їх господарської діяльності. Основним параметром

такої оцінки є розрахунок фінансового результату діяльності, на підставі якого визначається конкурентоздатність підприємства на ринку, його інвестиційна привабливість, кредитоспроможність, а також можливості зростання ринкової вартості підприємства.

В результаті проведеного дослідження встановлено, що в сучасних умовах господарювання показники фінансових результатів діяльності характеризують ефективність процесу господарювання та є основними факторами економічного розвитку як окремого підприємства, так і держави в цілому.

На думку автора, перш ніж розкрити економічний зміст фінансового результату діяльності, необхідно окреслити його визначення. Підходи вчених-економістів до визначення поняття «фінансовий результат» наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «фінансовий результат»

| Автор (джерело) | Сутність поняття «фінансовий результат» |
|-----------------------|--|
| Мочерний С. В. [24] | грошова форма підсумків господарської діяльності організацій або їхніх підрозділів, виражена в прибутках або збитках |
| Пушкар М. С. [29] | прибуток чи збиток, отримані в результаті господарської діяльності |
| Луговий В. А. [22] | балансовий прибуток (або збиток) підприємства, який складається із доходу (витрат) від реалізації готової продукції (робіт, послуг), доходу (витрат) від інших реалізацій і сум позареалізаційних доходів (витрат) |
| Бутинець Ф. Ф. [13] | прибуток (збиток) від реалізації готової продукції (робіт, послуг) |
| Соколов Я. В. [32] | приріст (зменшення) капіталу (засобів, вкладених власниками) підприємства протягом звітного періоду |
| Пипко В. А. [28] | результат господарської діяльності, виражений в грошовій формі |
| Ануфрієв В. Є. [8] | визначається показником прибутку або збитку, що формується протягом календарного (господарського) року; є різницею від порівняння сум доходів і витрат підприємства |
| Кондраков Н. П. [19] | відображає зміну власного капіталу за визначений період в результаті виробничо-фінансової діяльності підприємства |
| Мочерний С. В. [25] | прибутки або збитки, отримані від підприємницької діяльності юридичними чи фізичними особами за певний період (місяць, квартал, півріччя, 9 місяців, рік) |
| Борисов А. Б. [12] | підсумки господарської діяльності підприємства або його підрозділів, приріст (зменшення) вартості власного капіталу. Визначаються шляхом співставлення витрат з отриманими доходами |
| Загородній А. Г. [17] | різниця між доходами та витратами підприємства чи його окремого підрозділу за певний час; приріст чи зменшення вартості власного капіталу підприємства внаслідок діяльності у звітному періоді |
| Пантелєєв В. П. [26] | прибуток (збиток) від конкретного виду діяльності (виробничої, надання послуг або торгової) визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), інших операційних доходів та адміністративних витрат та витрат на збут відповідного виду діяльності та інших операційних витрат |

Джерело: узагальнено автором

Аналізуючи наведені в табл. 1 підходи до тлумачення дефініції «фінансовий результат», варто зазначити, що більшість науковців бухгалтерських шкіл під фінансовими результатами розуміють прибуток або збиток [35]. Інша група дослідників, такі як Луговий В. А. [22], Ануфрієв В. Є. [8], Пантелєєв В. П. [26],

дають більш широке визначення, говорячи про те, що фінансовий результат є «прибутком або збитком», але ще й наголошують що визначається цей показник як різниця між доходами та витратами.

Опонують їм Соколов Я. В. [32], Кондраков Н. П. [19], які під фінансовим результатом розуміють приріст (зменшення) капіталу та Пипко В. А. [28] й Борисов А. Б. [12], які вважають, що фінансовий результат – це підсумки (результат) діяльності підприємства.

Тож згадані вище роботи розкривають, насамперед, первинний апарат формалізації категорійного та понятійного визначення процесів, які відбуваються у фінансовій сфері діяльності підприємства. Звичайно, це є досить важливим і необхідним напрямком дослідження, бо стале формування ринкових взаємовідносин у нових умовах господарювання не можливе без теоретичного підґрунтя вирішення будь-якої економічної проблематики.

У цілому можна виділити принаймні три підходи щодо визначення сутності та змісту дефініції «фінансовий результат» (рис. 1).

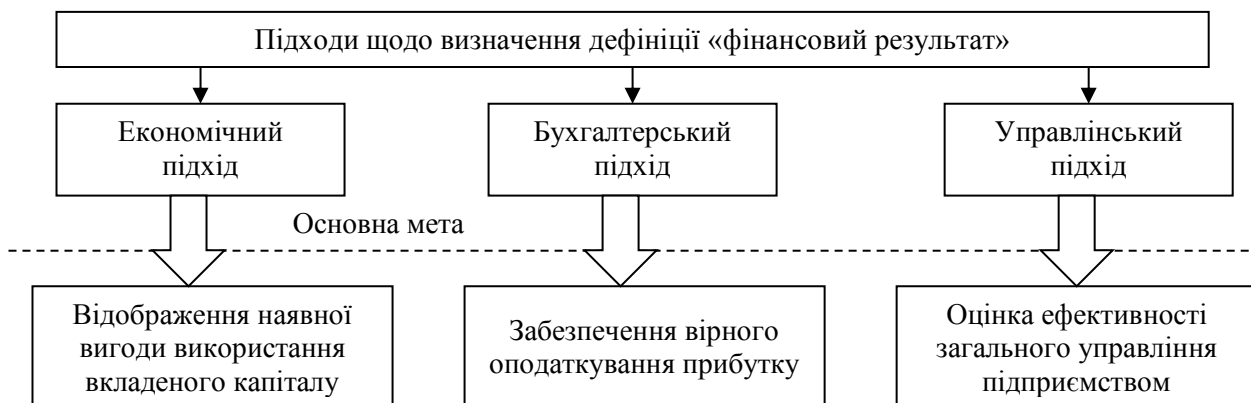


Рис. 1 Основні підходи щодо визначення дефініції «фінансовий результат»

Визначене вище також ще раз підтверджує тезу відносно того, що загальноекономічна сутність дефініції фінансового результату повинна розглядатися значно ширше, аніж просте співставлення доходів та витрат.

Наприклад, сутність фінансового результату може бути визначена як сума, на яку зростає чи зменшується власний капітал підприємства за звітний період за умови незмінності величини зобов'язань. Доцільність такого узагальнення полягає в тому, що не лише дохід та витрати можуть впливати на певний фінансовий результат. Значне місце у визначенні фінансового результату будь-якого підприємства має співвідношення й окремих елементів активів та пасивів балансу. Тобто, інакше кажучи, вагомим щодо досягнення позитивного фінансового результату є врахування наявної структури капіталу, джерел залучення фінансових ресурсів, напрямків їх використання тощо.

На думку автора, проведений аналіз підходів дослідників до сутності фінансових результатів свідчить, що сучасне трактування цього поняття не відображає у всіх суттєвих аспектах інформаційних потреб користувачів про рівень покриття витрат, рівень прибутковості кожного виду продукції та центру відповідальності, а крім того змістовно звужує сутність самого поняття «фінансовий результат». У зв'язку з чим, автором пропонується фінансовий результатом діяльності розглядати з трьох позицій:

- 1) як прибуток – перевищення доходів над витратами господарюючого суб'єкта;
- 2) як збиток - перевищення витрат над доходами господарюючого суб'єкта;
- 3) як нульовий фінансовий результат - повне покриття витрат підприємства доходами, отриманими в ході діяльності.

Подальший аналіз робіт зазначених авторів довів, що в даний час відомі три методи визначення фінансового результату. Основний із них і метод «витрати — випуск», що базується на моделі В. Леонтьєва.

Другий метод опирається на формулу балансу: актив дорівнює сумі власного капіталу і зобов'язань.

За третім – фінансовий результат характеризується як зміна вартості чистих активів на початок і кінець звітної періоду. Проте в кожному з методів безпосереднє визначення фінансового результату полягає у обчисленні чистого прибутку (збитку) звітної періоду, що на думку автора й становить економічний зміст фінансового результату підприємства. Порядок формування чистого прибутку (збитку) розкривається у формі № 2 «Звіт про фінансові результати» (Звіт про сукупний дохід), що наведено на рис. 2.

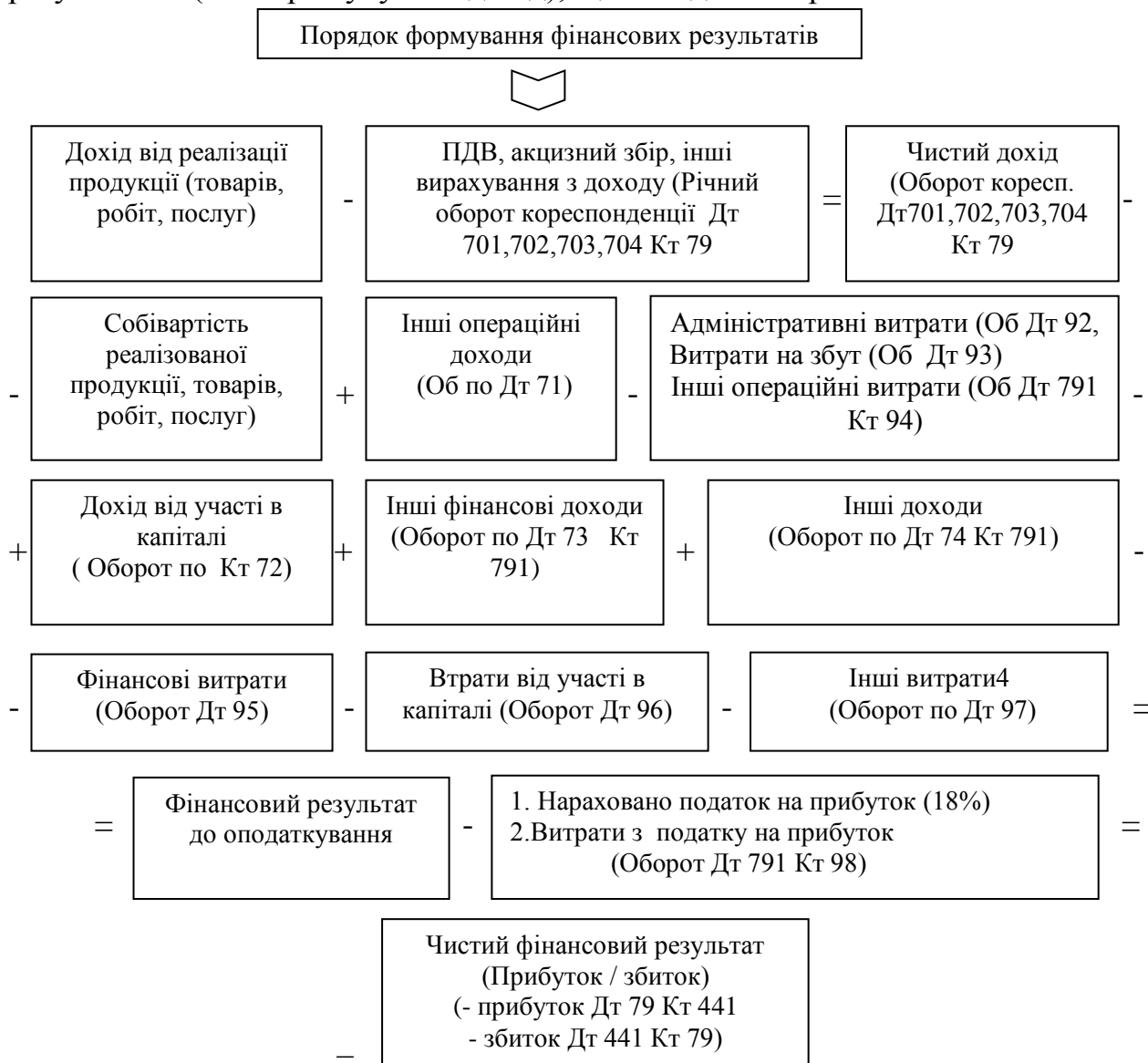


Рис. 2. Порядок формування фінансових результатів

Для цього у бухгалтерському обліку передбачається послідовне порівняння доходів і витрат (принцип відповідності та нарахування доходів і витрат). Застосування принципу нарахування та відповідності доходів під час визнання доходу відображено на рис. 3.

Для визначення моменту визнання доходу потрібно знати економічний зміст господарської операції, внаслідок якої отримується дохід.

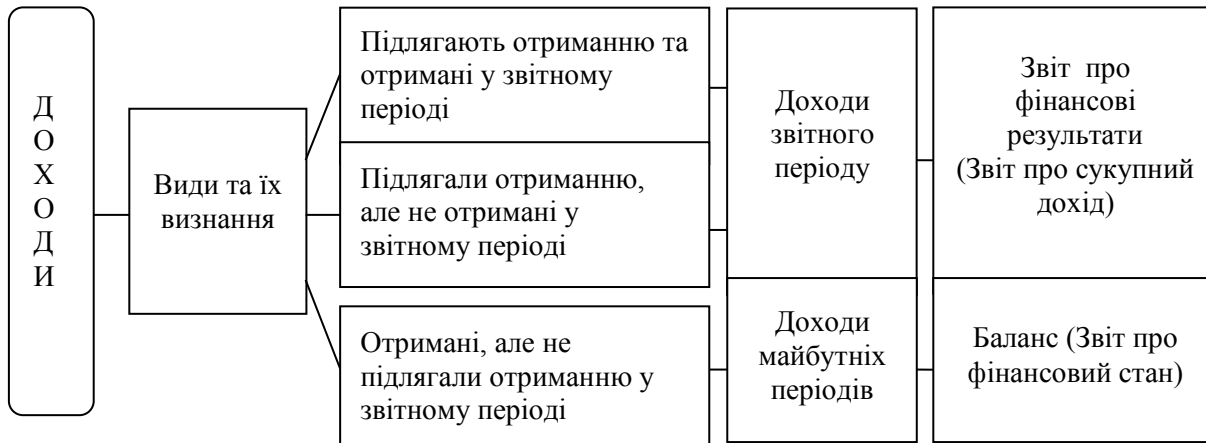


Рис. 3. Визначення доходу у бухгалтерському обліку за принципом нарахування та відповідності доходів

Дохід від реалізації може визнаватися як на дату відвантаження, так і до або після неї, моменти визнання доходу відображено на рис. 4.

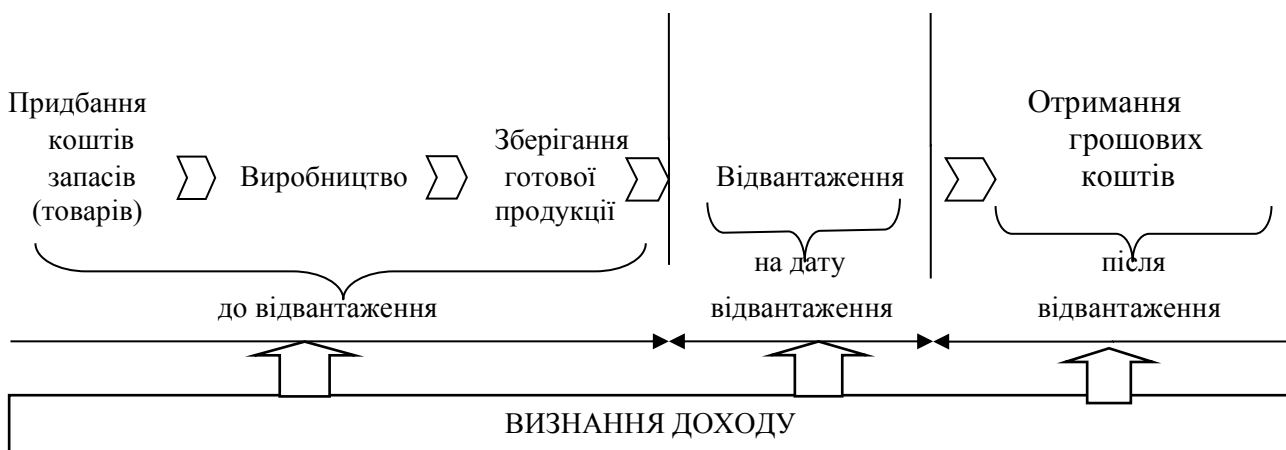


Рис. 4. Можливі моменти визнання доходу від реалізації

Враховуючи зазначене, слід наголосити, що в умовах ринкової економіки перед бухгалтерами стоїть завдання не просто визначити фінансовий результат (прибуток або збиток), а перед аудитором – перевірити правильність його визначення, підтвердити достовірність показників звітності про фінансові результати, а також здійснити комплексний аналіз щодо його впливу (реального або можливого) на приріст вартості компанії.

Важливість розгляду питань контролю операцій з фінансовими результатами в цілому та аудиту зокрема, пов'язана з тим, що показник фінансового результату – прибуток або збиток – часто виступає об'єктом різних

порушень в економічній сфері та об'єктом маніпулювання в інтересах зацікавлених осіб, власників або управлінського персоналу.

Необхідно зазначити, що виникнення аудиту в Україні як нового виду підприємницької діяльності пов'язано з потребою власника одержати об'єктивну інформацію про фінансові результати діяльності.

Варто наголосити, що в сучасних умовах в Україні аудит та аудиторські послуги займають вагоме місце на ринку послуг та представлені великою кількістю аудиторів (аудиторських фірм). Проте, їх розвиток на практиці гальмується низкою невирішених питань, одним з яких є питання аудиту фінансових результатів діяльності підприємства.

Відповідно до Закону України «Про аудиторську діяльність» аудит – перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів [2]. В той же час, досліджуючи існуючі підходи вчених щодо тлумачення поняття «аудит», справедливо підкреслити, що у науковців не існує однотайності у його визначенні. Так, на думку, Білухи М. Т. аудитом є незалежний контроль, який здійснюють аудиторські організації (фірми) за договорами з підприємствами та підприємцями, а також незалежні аудитори [10].

В свою чергу Бутинець Ф. Ф., Вещунова Н., Кочинев Ю., трактують аудит як підприємницьку діяльність, що полягає у виконанні комплексу заходів, необхідних для формування та висловлення думки аудитора про достовірність фінансової звітності суб'єкта господарювання [13]. Такої ж думки дотримуються й Шеремет А.Д. та Суйца В.П. Опонують зазначеним вченим Аренс Е. А., Лоббек Дж. К., Адамс Р. які визначають аудит як процес, за допомогою якого компетентний незалежний працівник накопичує та оцінює свідчення про інформацію, що піддається кількісній оцінці та відноситься до специфічної господарської системи, щоб визначити та виразити в своєму висновку ступінь відповідності цієї інформації встановленим критеріям [13]. Усач Б. Ф. визначає аудит як незалежну експертизу фінансової звітності комерційних підприємств уповноваженими на те особами (аудиторами) з метою підтвердження її достовірності для державних податкових органів і власників [33, с. 58]. Подібної думки дотримується й Райзберга Б. А., який зазначає, що аудит – це фінансовий аналіз, бухгалтерський контроль, ревізія фінансово-господарської діяльності підприємств, організацій, фірм, акціонерних суспільств, що проводяться кваліфікованими фахівцями, як правило, незалежних служб (аудиторськими службами, аудиторами) [30, с. 73].

Подальше дослідження робіт цих та інших авторів з питань формування понятійного апарату терміну «аудит» дозволяє зробити висновок про існування трьох підходів до його визначення: функціонального процесного та системного (табл. 2).

Узагальнення підходів до визначення сутності поняття «аудит»

| Базова категорія чи поняття | Визначення | Автор |
|-----------------------------|--|--|
| 1 | 2 | 3 |
| Функціональний підхід | | |
| діяльність | діяльність по здійсненню необхідної суспільству послуги з метою підтвердження опублікованої фінансової звітності підприємства з обмеженою відповідальністю. | Адамс Р. [5] |
| | підприємницька діяльність, що полягає у виконанні комплексу заходів, необхідних для формування та висловлювання думки аудитора про достовірність фінансової звітності суб'єкта господарювання. | Бутинець Ф. Ф. [13] |
| | підприємницька діяльність по здійсненню позаповідомчих перевірок (ревізій), які проводяться кваліфікованими спеціалістами (аудиторами) бухгалтерської та фінансової звітності, платіжно-розрахункової документації, податкових декларацій та інших фінансових забор'язань та вимог економічних суб'єктів, а також з надання інших аудиторських послуг | Словарь «Большой экономический словарь» [18] |
| перевірка | незалежна перевірка і висловлення думки про фінансовий звіт підприємства. | Додж Рой [21] |
| | незалежна перевірка бухгалтерської (фінансової) звітності з метою висловлювання думки про ступінь достовірності цієї звітності. | Шеремет А. Д. [34] |
| | перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів. | Закон України «Про аудиторську діяльність в Україні» [2] |
| перевірка | Незалежна перевірка фінансових звітів або фінансової інформації, що відноситься до об'єкта, з метою отримання висновків. | Адреев В. Д. [6] |
| | незалежна перевірка бухгалтерської (фінансової) звітності аудированої особи з метою вираження думки про достовірність такої звітності. | Ерофеева В. А. [16] |
| експертиза | незалежну експертизу і аналіз публічної фінансової звітності господарюючого суб'єкта уповноваженими на те особами (аудиторами) з метою визначення її достовірності, повноти і реальності, відповідності діючому законодавству і вимогам, які пред'являються до ведення бухгалтерського обліку і утворення фінансової звітності, а також інші напрямки контрольної роботи. | Аксененко А. Д. [7] |
| | незалежна експертиза обліку, фінансової звітності та висловлювання думки аудитора щодо повноти, законності та достовірності відображення в них фінансово-господарських операцій господарюючого суб'єкта. | Кулаковська Л. П., Піча Ю. В. [21] |
| | необхідна, своєрідна експертиза бізнесу, фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання, за допомогою якої визначаються критерії достовірності показників фінансової звітності і ведення обліку та аналізу. | Ільїна С. Б. [18] |

Продовж. табл. 2

| 1 | 2 | 3 |
|-------------------------------|---|---|
| форма | незалежна форма аудиторського контролю, що надається суб'єктам підприємницької діяльності на договірних засадах з питань ефективності господарювання та достовірності її відображення в бухгалтерському обліку та звітності. | Білуха М. Т. [10] |
| аналіз контроль ревізія | фінансовий аналіз, бухгалтерський контроль, ревізія фінансово-господарської діяльності підприємств, організацій, фірм, акціонерних товариств, які проводяться кваліфікованими спеціалістами на основі договору або наполяганні суміжників, контрагентів, державних органів влади. | Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш. [30] |
| Процесний підхід | | |
| процес | систематичний процес об'єктивного збору та оцінки свідчень про економічні дії і події з метою вивчення ступеня відповідності цих тверджень встановленим критеріям та подання результатів зацікавленим користувачам. | Монтгомери Ф. Л. Дефлиз Г. Р., Дженик, В. М., О'Рейли [23] |
| процес | процес, за допомогою якого компетентний працівник збирає і накопичує дані про господарські явища та факти з метою їх об'єктивної кількісної і якісної оцінки, визначення відповідності встановленим критеріям та надання зацікавленим користувачам достовірної інформації про об'єкти дослідження. | Гончарук Я. А. [14] |
| процес | процес надання практичної допомоги керівництву й економічним службам підприємства щодо ведення справ і управління його фінансами, а також щодо налагодження бухгалтерського фінансового і управлінського обліку, надання різних консультацій. | Усач Б.Ф. [33] |
| | процес, за допомогою якого компетентний незалежний працівник нагромаджує та оцінює свідчення про інформацію, що підлягає кількісній оцінці і належить до специфічної господарської діяльності, щоб визначити і виразити у своєму висновку ступінь відповідності цієї інформації встановленим критеріям. | Аренс А., Лоббек Дж. [9] |
| | Процес зменшення до сприятливого рівня інформаційного ризику для користувачів фінансових звітів. | Робертсон Д. [31] |
| Системний підхід | | |
| система | система взаємопов'язаних контрольних дій незалежних суб'єктів (аудиторів), здійснюваних на контрольних і платних засадах з метою діагностування та оцінки фінансово-господарської діяльності підприємств усіх форм власності з погляду доцільності та достовірності здійснення господарських операцій, відображених в обліку і звітності; ступеня відповідності їх чинному законодавству. | Сухарева Л., Дмитренко І. [33] |

Як видно з табл. 2, аудит дійсно має надзвичайно складну сутність та багатовекторність прояву. Тому подана в табл. 2 сукупність морфологічних одиниць, які визначають сутність аудиту, є значною мірою неоднорідною і потребує подальшого порівняння. Таке порівняння можливо за допомогою декомпозиції наведених визначень на основні складові, до яких слід віднести: сутнісна складова поняття, суб'єкт проведення, об'єкт проведення та мета проведення (рис. 5).

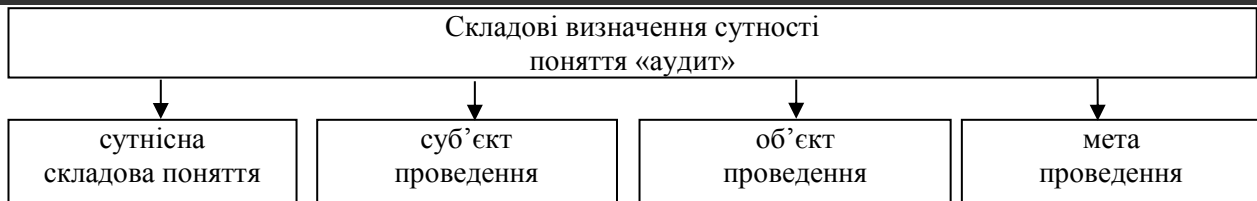


Рис. 5. Морфологічна декомпозиція визначення сутності поняття «аудит»

Джерело: узагальнено автором

Аналіз дефініції «аудит» за базовими категоріями наведений в табл. 3.

Проведений аналіз дефініції «аудит», дозволяє згрупувати його визначення за такими базовими категоріями як перевірка, процес, незалежна експертиза й аналіз та підприємницька діяльність (табл. 4).

Таблиця 4

Узагальнення підходів до визначення поняття «аудит»

| Автор | Базова категорія чи поняття | | | | | | |
|--|-----------------------------|--------|------------------------|-------------------------|-----------------------------|---------|--------|
| | Діяльність | Процес | Незалежна перевірка | Незалежна експертиза | Незалежна форма контролю | Система | Аналіз |
| Адамс Р | + | | | | | | |
| Аренс А., Лоббек Дж. | | + | | | | | |
| Додж Рой. | | | + | | | | |
| Робертсон Д. | | + | | | | | |
| Аксененко А. Д. | | | | + | | | + |
| Андрєєв В. Д. | | | + | | | | |
| Білуха М. Т. | | | | | + | | |
| Сухарева Л., Дмитренко І. | | | | | | + | |
| Кулаковська Л. П., Піча Ю. В. | | | | + | | | |
| Зубілевич С. Я., Голов С. Ф. | | + | | | | | |
| Ф.Л. Дефлиз, Г. Р. Дженик, В. М. О'Рейли | | + | | | | | |
| Закон України «Про аудиторську діяльність» | | | + | | | | |

На основі проведеного морфологічного аналізу поняття «аудит» можна запропонувати більш всебічне та узагальнююче поняття. Так, на думку автора, аудит – системний процес незалежної перевірки даних бухгалтерського (фінансового) обліку та фінансової звітності суб'єктів, які здійснюють господарсько-фінансову діяльність, з метою висловлення незалежної думки аудитора, щодо достовірності, повноти і реальності інформації, відповідності діючому законодавству і вимогам. Новизна запропонованого визначення полягає у поєднанні різноманітних підходів до визначення аудиту та врахування такої морфологічної складової даного поняття – результату, що включає в себе видачу суб'єкту господарювання, який перевіряється аудиторського висновку. Такий підхід забезпечує достовірність та зрозумілість інформації, що формується в системі бухгалтерського обліку, та передбачає врахування інтересів різних користувачів такої інформації.

Розділ 3. Фінанси підприємств

Таблиця 3

Аналіз дефініції «аудит» за базовими категоріями

| Автори | Аксененко А. Д. [7] | Гончарук Я. А. [14] | Аренс А., Лоббек Дж. [9] | Бутинець Ф. Ф. [13] | Закон України «Про аудиторську діяльність в Україні» [2] | МСА | |
|-------------------|---------------------|---|---|--|--|---|--|
| Ознаки порівняння | Сутнісна складова | незалежна експертиза і аналіз | процес | процес | підприємницька діяльність | перевірка | |
| | Суб'єкт проведення | уповноважені на те особи (аудитори) | компетентний працівник | компетентний незалежний працівник | аудитор | | аудитор |
| | Об'єкт проведення | публічна фінансова звітність господарюючого суб'єкта | дані про господарські явища та факти | інформація, що підлягає кількісній оцінці і належить до специфічної господарської діяльності | фінансова звітність | дані бухгалтерського обліку і показники фінансової звітності | фінансові звіти |
| | Мета проведення | визначення її достовірності, повноти і реальності, відповідності діючому законодавству і вимогам, які пред'являються до ведення бухгалтерського обліку і утворення фінансової звітності, а також інші напрямки контрольної роботи | об'єктивна кількісна і якісна оцінка отриманих даних, визначення відповідності встановленим критеріям та надання зацікавленим користувачам достовірної інформації про об'єкти дослідження | визначення і вираження у висновку аудитора ступінь відповідності інформації встановленим критеріям | формування та висловлювання думки про достовірність фінансової звітності | висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах | висловлення думки про те, чи складені фінансові звіти (у всіх суттєвих аспектах) відповідно до застосовної концептуальної основи фінансової звітності. |

Для розкриття концептуальних основ аудиту фінансових результатів необхідно визначити його мету та завдання, предмет та об'єкти аудиту фінансових результатів, методи та методичні прийоми.

Метою аудиту доходів і фінансових результатів є визначення відповідності застосовуваної методики обліку операцій з формування і використання фінансових результатів вимогам діючого законодавства.

На основі цього формується думка про достовірність фінансового результату і бухгалтерської (фінансової) звітності за фінансовими результатами в усіх суттєвих аспектах [11]. Мета аудиту фінансових результатів розкривається в його завданнях, які наведені на рис. 6.

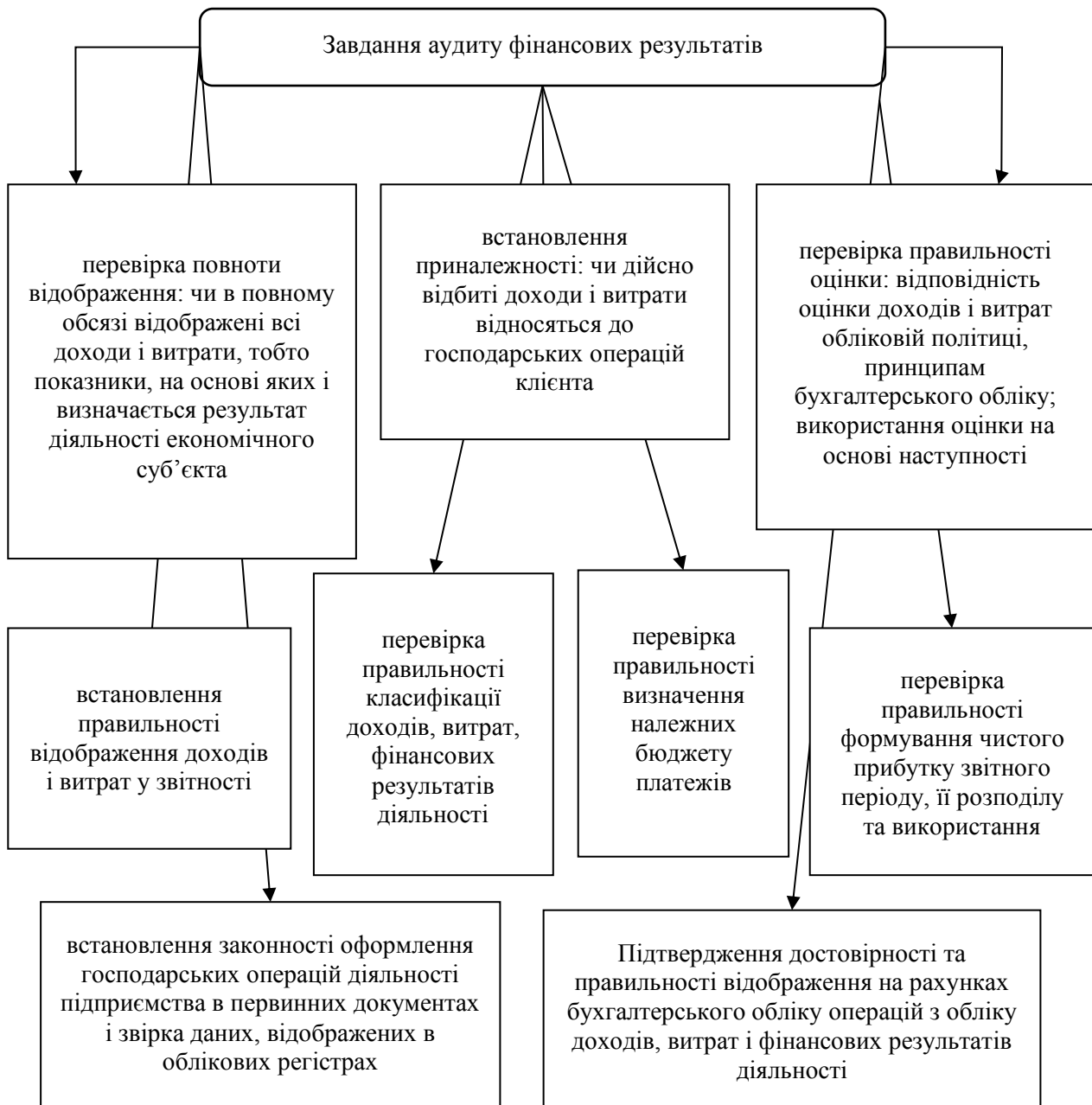


Рис. 6. Завдання аудиту фінансових результатів

Джерело: узагальнено автором

Що стосується предмету аудиту фінансових результатів, то варто зазначити, що автором проведено узагальнення та теоретичне дослідження різних підходів до визначення поняття «предмет аудиту» (табл.5, табл. 6), в результаті якого автором під предметом аудиту фінансових результатів розуміється інформація, яка підлягає збору, оцінці та вивченню з метою розкриття змісту та вивчення фактів стосовно функціонування систем господарчого механізму на стадіях розширеного відтворення.

Таблиця 5

Підходи до визначення поняття «предмет аудиту»

| Автор | Поняття «предмет аудиту» |
|-------------------------------------|--|
| М. Т. Білуха | процес розширеного відтворення суспільно-необхідного продукту і додержання його економіко-правового регулювання в умовах ринкової економіки |
| Р. Я. Вейцман | стан господарських засобів та господарських процесів |
| В. Г. Макаров | кругообіг господарських засобів |
| Б. Валусь | стан економічних, організаційних, інформаційних й інших характеристик системи, що перебувають у сфері аудиторської оцінки |
| В. В. Сопка | процес розширеного відтворення у тій його частині, яка може бути представлена й узагальнена у вартісному (грошовому) вимірі в межах відособлених господарств |
| Я. В. Соколов | документи тобто, інформація про факти господарського життя |
| Я. А. Гончарук, В. С. Рудницький | інформація про факти господарської діяльності суб'єкта господарювання, що підлягають перевірці; процеси та явища, які відображено документально |

Таблиця 6

Аналіз підходів щодо визначення поняття «предмет аудиту»

| Автор/сутність | Процес | Стан | Кругообіг | Інформація |
|-------------------------------------|--------|------|-----------|------------|
| М. Т. Білуха | + | | | |
| Р. Я. Вейцман | | + | | |
| В. Г. Макаров | | | + | |
| Б. Валусь | | + | | |
| В. В. Сопка | + | | | |
| Я. В. Соколов | | | | + |
| Я. А. Гончарук, В. С. Рудницький | + | | | + |

Предмет аудиту фінансових результатів деталізується в його об'єктах, під якими слід розуміти окремі або взаємопов'язані економічні, організаційні, інформаційні та інші сторони функціонування досліджуваної системи, стан якої може бути оцінений кількісно або якісно. Класифікація та окремі види об'єктів аудиту фінансових результатів наведені на рис. 7.

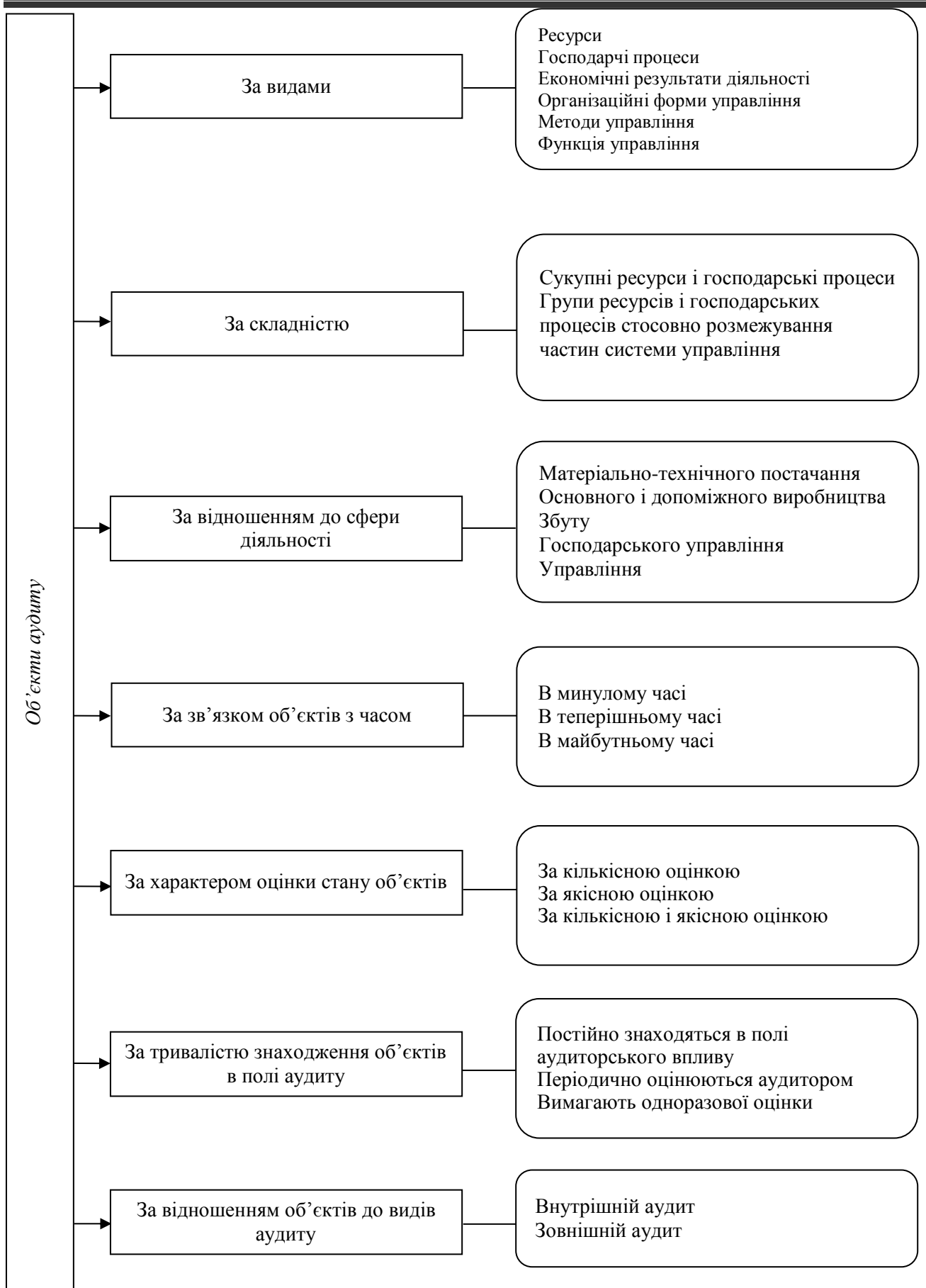


Рис. 7. Класифікація об'єктів аудиту фінансових результатів

Загальнонаукові методи та спеціальні методичні прийоми, які використовуються в аудиті фінансових результатів наведені на рис. 8 та рис. 9 відповідно.

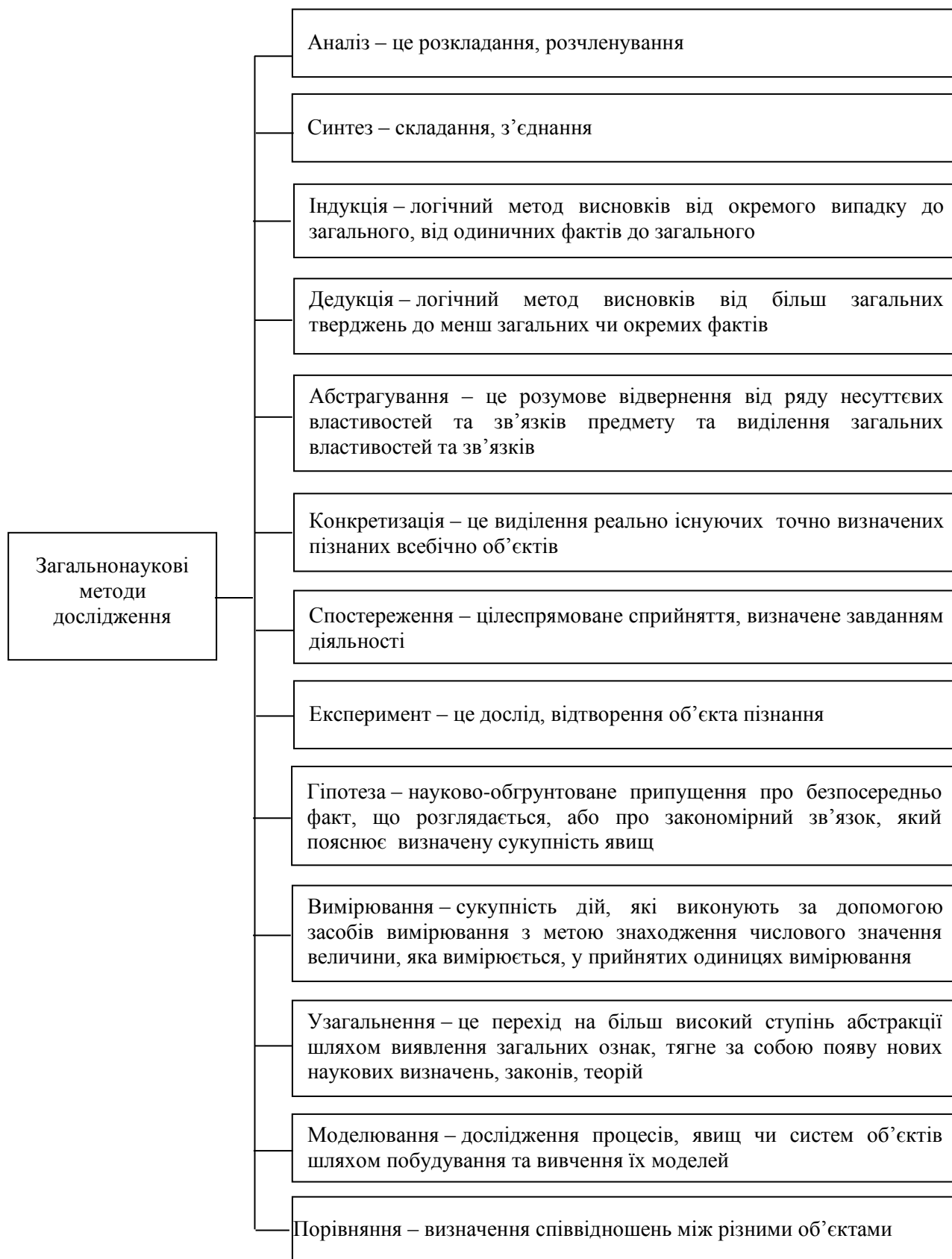


Рис. 8. Загальнонаукові методи, що використовуються в аудиті



Рис. 9. Спеціальні методи та методичні прийоми господарського контролю

Крім того, варто звернути увагу, що в залежності від форми аудиту фінансових результатів використовується певне інформаційне забезпечення, опис якого наведений на рис. 10.

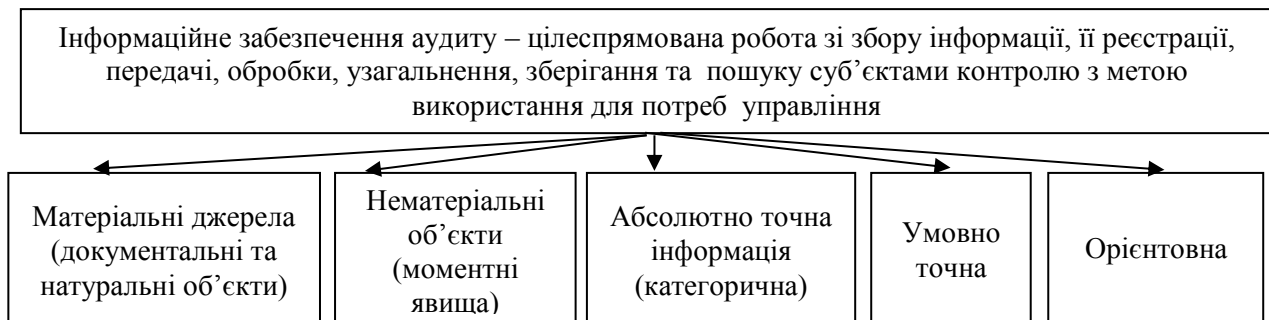


Рис. 10. Інформаційне забезпечення аудиту фінансових результатів

Враховуючи зазначене, автором пропонується концептуальна модель аудиту фінансових результатів діяльності підприємства, яку представлено на рис. 11.

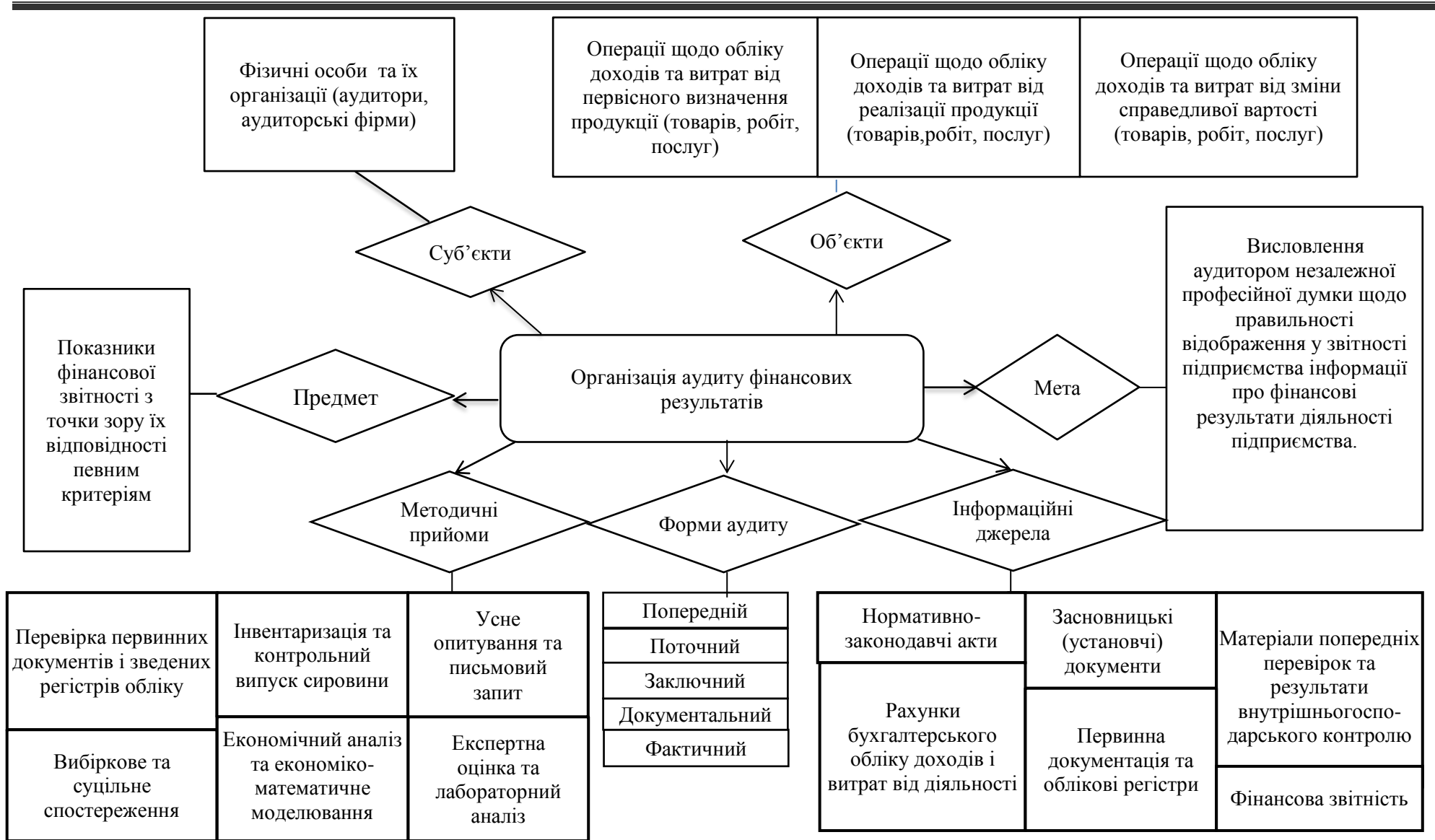


Рис. 11. Концептуальна модель аудиту фінансових результатів

При побудові концептуальної моделі аудиту фінансових результатів діяльності підприємства, зображеної на рис. 11, враховувалось, що він перевіряє всі операції і процеси, що відбуваються на підприємстві, у взаємозв'язку між суб'єктами та об'єктами, метою, завданнями та методами. Таке моделювання аудиту фінансових результатів діяльності підприємства дозволить не тільки чітко окреслити предмету область дослідження, але й визначить взаємозв'язки між елементами аудиту фінансових результатів діяльності, джерелами інформації та способами її узагальнення.

Отже, аудит фінансових результатів діяльності підприємства сприяє виявленню недоліків бухгалтерського обліку, запобіганню банкрутства, визначенню перспектив розвитку виробництва в умовах жорсткої конкурентної боротьби. Що стосується порядку проведення аудиту фінансових результатів, то варто зазначити, що в теорії аудиту до теперішнього часу не склався єдиний підхід до визначення кількості та назв стадій і етапів аудиторського процесу.

В цілому можна зазначити, що технологія аудиту включає 4 стадії, на кожній з яких виконуються певні аудиторські процедури (рис. 12).



Рис. 12. Етапи проведення аудиту фінансових результатів

Джерело: узагальнено автором

Як представлено на рис. 12, перша стадія проведення аудиту фінансових результатів є організаційна, вона включає вивчення діяльності суб'єкта господарювання, його засновницьких документів, організації стану бухгалтерського обліку, звітності та внутрішньогосподарського контролю.

Друга стадія – підготовча, вона включає формування аудиторської групи, включає в себе визначення стратегії, плану та програми аудиту.

Третя стадія – дослідна, на ній проводиться вивчення об'єкта аудиту; корегування програми аудиту; перевірка, інвентаризація, опитування; вивчення змісту документів і господарських операцій.

Четверта стадія – результативна, вона включає формування висновку незалежного аудитора про достовірність відображення фінансових результатів в фінансовій звітності підприємства.

Розділ 3. Фінанси підприємств

В результаті проведеного дослідження визначено, що більшість провідних теоретиків, виділяє 4 етапи проведення експертизи [1, 3]: організаційний, підготовчий; дослідний та результативний етап. Втім, слід зауважити, що на даний момент не існує єдиного оптимального підходу в плануванні аудиту. Тому автором пропонується методичний підхід до планування аудиту фінансових результатів підприємства, який базується на побудові сітьового графіку.

Беручи до уваги виділені вище етапи, автором складено таблицю, що містить характеристики робіт, включених до сітьового графіку аудиту фінансових результатів, наведену в додатку в табл. 7.

Таблиця 7

Характеристика робіт, включених до сітьового графіку аудиту фінансових результатів діяльності підприємства

| Номер шляху | Найменування роботи | Характеристика інформації та документів, які підлягають аудиту | Етап аудиту |
|-------------|---|---|----------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1.1 | Вивчення діяльності суб'єкта господарювання, його засновницьких документів | Ознайомлення зі статутом підприємства, ліцензіями за видами діяльності, структурою підприємства. Накази, розпорядження, службові записки, протоколи засідань, зборів засновників, штатний розпис, інші документа. | Організаційний |
| 1.2 | Облікова політика підприємства | Перевірка робочих документів в методологічних, технічних та організаційних аспектах облікової політики підприємства. | Організаційний |
| 2.1 | Формування аудиторської групи | - | Підготовчий |
| 3.1 | Складання програми проведення аудиту | Визначення в ній етапи проведення аудиту та перелік робіт, що виконуватимуться протягом його проведення | Дослідний |
| 3.2 | Аудиторська перевірка основних засобів та нематеріальних активів, аналітичний та синтетичний облік основних засобів | Нарахування зносу майна, переоцінка основних засобів, реалізація та вибуття основних засобів, облік капітальних вкладень в основні засоби, облік оренди основних засобів, облік віднесення затрат на ремонт, облік надходження та створення нематеріальних активів, облік амортизації нематеріальних активів, облік вибуття і реалізації нематеріальних активів, розрахунки по оподаткуванню в операціях із нематеріальними активами. | Дослідний |
| 3.3 | Аудиторська перевірка виробничих запасів, аналітичний облік руху нематеріальних цінностей на складах підприємства | Списання матеріальних цінностей на витрати виробництва, списання нестач, втрат і розкрадань матеріальних цінностей, облік малоцінних та швидкозношуваних предметів, зведений облік матеріальних цінностей, аналіз використання матеріальних ресурсів. | Дослідний |
| 3.4 | Аудиторська перевірка розрахунків з оплати праці | Облік чисельності працюючих, робочого часу працівників, нарахувань заробітної плати працівникам-відрядникам. Аналітичний облік оплати праці працівників, облік утримань. Синтетичний облік розрахунків з оплати праці, розрахунки по нарахування платежів до бюджету та позабюджетні фонди. | Дослідний |

Продовж. табл. 7

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|------|--|---|----------------|
| 3.5 | Аудиторська перевірка витрат на виробництво | Виявлення та розподіл прямих затрат, облік і розподіл непрямих витрат, витрат у виробництво, незавершеного виробництва, зведений облік затрат на виробництво, калькулювання собівартості продукції. | Дослідний |
| 3.6 | Аудиторська перевірка готової продукції, товарів і їх реалізація | Облік випуску та руху готової продукції на складах, відвантаженої і реалізованої продукції, облік комерційних витрат. | Дослідний |
| 3.7 | Аудиторська перевірка грошових коштів | Облік касових операцій, операцій із поточного рахунка, із валютного рахунка, короткострокових фінансових вкладень, інших операцій із грошовими коштами. | Дослідний |
| 3.8 | Аудиторська перевірка розрахунків | Розрахунки з постачальниками і підрядниками, з покупцями і замовниками, з бюджетом, з позабюджетними фондами, із соціального страхування, з підзвітними особами, з персоналом по інших операціях, з різними дебіторами та кредиторами, із засновниками, зі спільною діяльністю. | Дослідний |
| 3.9 | Аудиторська перевірка та аналіз фінансових результатів і використання прибутку | Облік доходів, фінансових результатів, використання прибутку, оціночні резерви, доходи майбутніх періодів | Дослідний |
| 3.10 | Аудиторська перевірка капіталу та резервів | Облік статутного капіталу, резервного капіталу, додаткового капіталу, нерозподіленого прибутку (непокритого збитку). | Дослідний |
| 3.11 | Аудиторська перевірка кредитів та фінансування | Облік кредитів банків, інших позик, цільового фінансування та надходжень. | Дослідний |
| 3.12 | Аудиторська перевірка обліку позабалансових рахунків | Облік товарів, прийнятих на комісію, заборгованості неплатоспроможних дебіторів, інших операцій по позабалансових рахунках | Дослідний |
| 4.1 | Узагальнення результатів аудиторської перевірки | Підготовка та надання письмової інформації замовнику за результатами проведеного аудиту; погодження результатів аудиту із замовником; складання аудиторського звіту і висновку. | Результативний |
| 4.2 | Передача висновку підприємству на якому проводився аудит та його оцінка | - | Результативний |

На основі даних стосовно робіт, представлених в табл. 7, автором розраховано час, необхідний для виконання кожного виду роботи. За допомогою табл. 8 слід визначити напругу в сітьовому графіку.

Таким чином, для проведення комплексного аудиту фінансових результатів аудиторською групою знадобиться 23 робочі дні.

Встановлення напруги у сітьовому графіку планування аудиту фінансових результатів

| Номер шляху | Роботи, що утворюють послідовні шляхи | Необхідний час, дні |
|-------------|---|---------------------|
| 1 | (1.2 – 2.1); (2.1 – 3.1); (3.1 – 3.2); (3.2 – 3.3); (3.3 – 3.4); (3.4 – 3.9); (3.9 – 3.12); (3.12 – 4.1); (4.1 – 4.2) | 23 |
| 2 | (1.2 – 2.1); (2.1 – 3.1); (3.1 – 3.2); (3.2 – 3.3); (3.3 – 3.6); (3.6 – 3.8); (3.8 – 3.12); (3.12 – 4.1); (4.1 – 4.2) | 22 |
| 3 | (1.2 – 2.1); (2.1 – 3.1); (3.1 – 3.2); (3.2 – 3.3); (3.3 – 3.8); (3.8 – 3.10); (3.10 – 3.12); (3.12 – 4.1); (4.1 – 4.2) | 23 |

Спираючись на вищесказане, був отриманий строк проведення аудиту фінансових результатів, який не виходить за межі 3-х календарних місяців. Так, на основі визначеного часу, необхідного для виконання процедур аудиту, можна скласти сітьовий графік планування та проведення аудиту фінансових результатів підприємства (рис. 13).

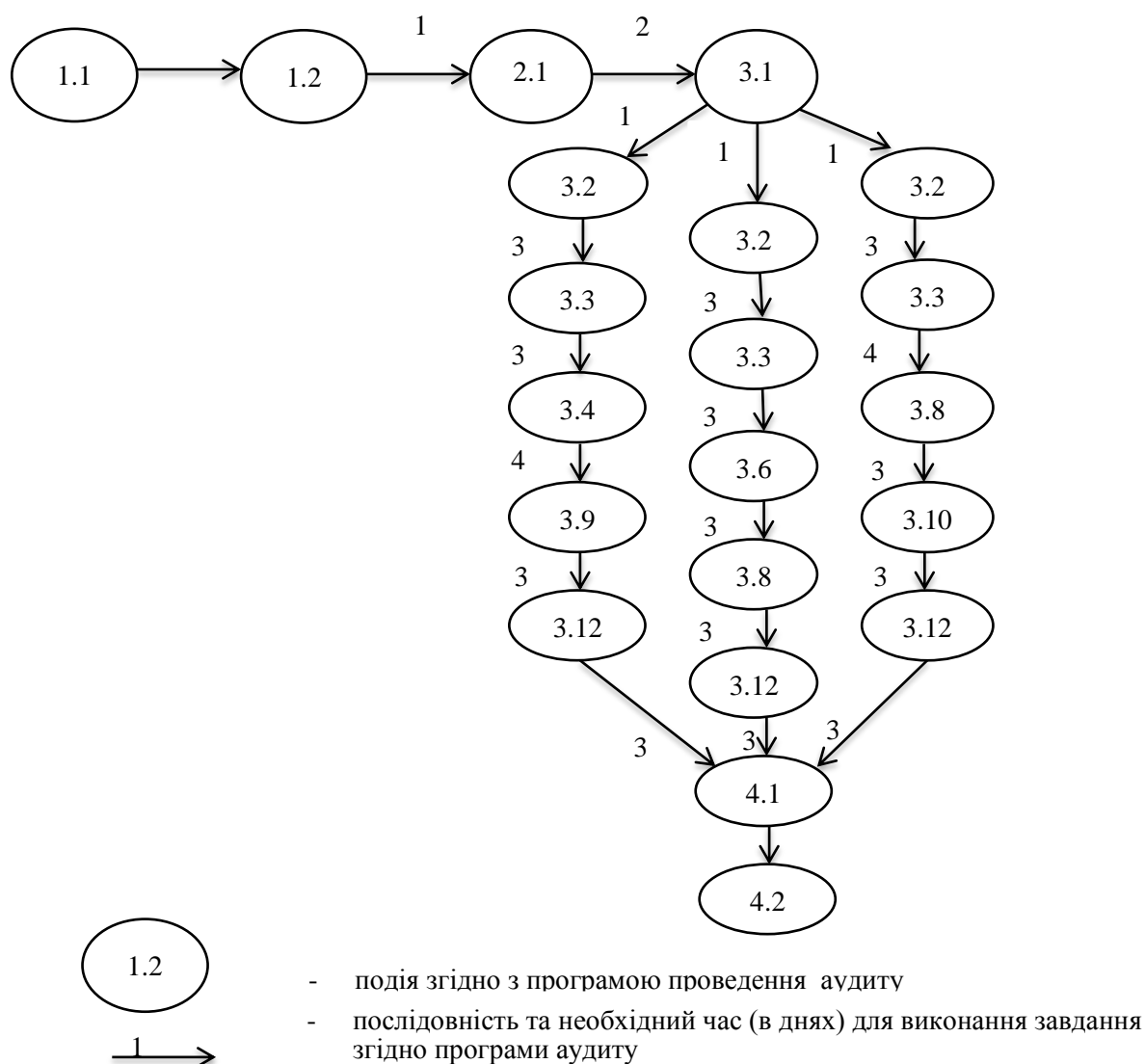


Рис. 13. Сітьовий графік планування та проведення аудиту фінансових результатів діяльності підприємства

Джерело: розроблено автором

З отриманих даних видно, що група, яка проводитиме аудит фінансових результатів діяльності підприємства, зосередить свою роботу на трьох основних напрямках, а саме:

- 1) на перевірці правильності оформлення первинних документів по розділам або видам робіт, їх достовірність і законність;
- 2) на перевірку фінансових результатів і використання прибутку;
- 3) на аналіз показників фінансових результатів, що містяться у фінансовій звітності.

Виходячи з даних, зображених на рис. 13, слід зазначити, що для проведення подібного комплексного аудиту фінансових результатів, в ході якого дослідження буде проводитися за трьома основними напрямками, необхідно затратити 23 робочі дні. Тобто, подібний аудит проводитиметься декількома аудиторами не більше, аніж впродовж одного календарного місяця.

Варто зазначити, якщо правильно управляти і постійно контролювати аудиторський процес, тоді можлива мінімізація витрат часу на проведення перевірки. Це в свою чергу призведе до прискорення часу та оперативності проведення аудиту на конкретному об'єкті, підвищить його ефективність, призведе до економії фонду робочого часу аудитора та дозволить контролювати ще більше підприємств.

Отже, слід зазначити, що застосування методів сітьового планування для проведення аудиту фінансових результатів діяльності підприємства дає змогу управляти аудиторським процесом у оптимальні строки, та має наукову достовірність результатів аудиту. Тому сітьовий графік, наведений автором, здатний оптимізувати строки виконання аудиту фінансових результатів діяльності та підвищити якість контролю.

Таким чином, в результаті проведеного дослідження теоретичних та методичних засад аудиту фінансових результатів діяльності підприємства можна зробити наступні висновки:

1. Встановлено, що економічний зміст фінансового результату діяльності необхідно розглядати з трьох позицій:

- 1) як прибуток – перевищення доходів над витратами господарюючого суб'єкта;
- 2) як збиток – перевищення витрат над доходами господарюючого суб'єкта;
- 3) як нульовий фінансовий результат – повне покриття витрат підприємства доходами, отриманими в ході діяльності.

2. Доведено, що під аудити том необхідно розуміти системний процес незалежної перевірки даних бухгалтерського (фінансового) обліку та фінансової звітності суб'єктів, які здійснюють господарсько-фінансову діяльність, з метою висловлення незалежної думки аудитора, щодо достовірності, повноти і реальності інформації, відповідності діючому законодавству і вимогам.

3. Обґрунтовано методичний підхід до планування аудиту фінансових результатів підприємства, який базується на побудові сітьового графіку, який дозволив оптимізувати строки виконання аудиту фінансових результатів діяльності та підвищити якість контролю.

3.3. Управління оборотними активами підприємства

© Колесник С-В. П.

*здобувач вищої освіти, освітній ступінь «Магістр»,
Мукачівський державний університет, м. Мукачево, Україна*

© Максименко Д. В.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і оподаткування та маркетингу,
Мукачівський державний університет, м. Мукачево, Україна*

Загальна оцінка систем управління оборотними активами надає змогу в майбутньому визначити ефективність використання та прийняття правильного управлінського рішення. Швидкий розвиток ринкових відносин в Україні залежить від ефективних результатів діяльності підприємств, вмілого формування і використання оборотних активів підприємства.

Сучасна економічна практика потребує виважених рішень, які базуються на синтезі досягнень фінансової теорії та досвіді фінансового управління. Система управління оборотними активами, яка є важливим елементом підвищення ефективності функціонування підприємства, і як наслідок для всієї економіки України, набула особливо актуального значення. Значною мірою це стосується розробки і впровадження такого підходу в управлінні оборотними активами, який забезпечуватиме стійкість фінансового стану, кредитоспроможність, інвестиційну привабливість підприємств в Україні. Об'єктом дослідження є процес управління оборотними активами.

Метою роботи є розгляд особливостей управління окремими видами оборотних активів підприємства. Інформаційною базою є публікації у фахових виданнях наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених, законодавчі та нормативні акти, періодичні видання, монографії.

Згідно Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» оборотні активи – це гроші та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи використання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу [3]. У свою чергу в міжнародній практиці поняття «оборотні активи» відсутнє. Відповідно до Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності» (далі – МСБО) [3] активи поділяються на поточні та непоточні. Поточними визначають активи, які:

– можуть бути реалізованими чи спожитими в нормальному операційному циклі;

– утримуються в основному з метою продажу;

– можуть бути реалізованими протягом 12 місяців з дати балансу;

– є грошовими коштами чи еквівалентами грошових коштів, за умови, що немає обмежень щодо обміну чи використання цього активу для погашення зобов'язання, принаймні протягом 12 місяців після звітного періоду.

Проведене дослідження дозволило сформулювати визначення категорії «оборотні активи». Можна зробити висовок, що оборотні активи – це загальна

кількість матеріальних та грошових цінностей, що є контрольованими суб'єктом господарювання, та які проводять обслуговування його поточної фінансово-господарської діяльності, та переносять свою вартість на вартість готової продукції або можуть бути перетворені на грошові кошти протягом одного операційного циклу. Оборотні активи підприємства внаслідок високого рівня їх ліквідності забезпечують платоспроможність підприємства знаходячись у постійному русі. Різниця наданого визначення від вже тих, що існують, полягає саме у тому, що увага акцентується на економічній сутності оборотних активів, а саме їх ролі в організації господарської діяльності підприємства: оборотні активи підприємства знаходячись в постійному русі здійснюють постійний кругообіг форм вартості, в результаті чого відбувається постійне відновлення процесу виробництва.

Розглянемо особливості управління різними видами оборотних активів підприємства. Управління запасами направлено та забезпечує безперервне здійснення процесу виробництва, та реалізації продукції і мінімізацію поточних витрат по їх обслуговуванню на підприємстві. Ефективне управління запасами забезпечує зниження тривалості виробничого та всього операційного циклу, також зменшує рівень поточних витрат на їх зберігання в операційному циклі, знижує рівень трансакційних витрат на їх закупівлю, вивільняє з поточного операційного обороту частину фінансових коштів, що дає змогу реінвестувати їх в інші активи.

Управління запасами охоплює ряд послідовно виконуваних етапів робіт, основними з яких є [1, с. 185 – 194]:

1. Аналіз запасів товарно-матеріальних цінностей в попередньому періоді. Основним завданням цього аналізу є виявлення рівня забезпеченості виробництва і реалізації продукції відповідними запасами товарно-матеріальних цінностей в попередньому періоді і оцінка ефективності їх використання. Аналіз проводиться в розрізі основних видів запасів.

2. Визначення цілей формування запасів. Запаси товарно-матеріальних цінностей, що включаються до складу оборотних активів, можуть створюватися на підприємстві з різними цілями:

– забезпечення поточної виробничої діяльності (поточні запаси сировини і матеріалів);

– забезпечення поточної збутової діяльності (поточні запаси готової продукції);

– накопичення сезонних запасів, що забезпечують господарський процес в майбутньому періоді (сезонні запаси сировини, матеріалів і готової продукції).

3. Оптимізація розміру основних груп поточних запасів. Така оптимізація пов'язана з попереднім розподілом всієї сукупності запасів товарно-матеріальних цінностей на два основні види – виробничі (запаси сировини, матеріалів і напівфабрикатів) і запаси готової продукції. У розрізі кожного з цих видів виділяються запаси поточного зберігання – постійно поновлювана частина

запасів, що формуються на регулярній основі і рівномірно споживаних в процесі виробництва продукції або її реалізації покупцям.

4. Оптимізація загальної суми запасів товарно-матеріальних цінностей, що включаються до складу оборотних активів.

5. Забезпечення високої оборотності і ефективних форм руху запасів. Управління цими процесами здійснюється шляхом оптимізації матеріальних потоків всіх видів запасів. Основною метою оптимізації матеріальних потоків підприємства є забезпечення своєчасної доставки різних матеріальних активів у необхідній кількості в потрібні пункти з мінімумом витрат на здійснення цього процесу.

6. Обґрунтування облікової політики оцінки запасів. При відпустці запасів у виробництві, продажі і іншому вибутті підприємство може здійснювати їх оцінку одним з наступних методів:

– ідентифікованій собівартості відповідної одиниці запасів. Такий метод може використовуватися по запасах готової продукції, що відпускаються, при виконанні спеціальних замовлень і проектів;

– середньозваженої собівартості. Така оцінка проводиться по кожній одиниці запасів діленням сумарної вартості їх залишку на початок звітного місяця і вартості отриманих в звітному місяці запасів на сумарну кількість запасів (у натуральному виразі) на початок звітного місяця і отриманих в даному місяці запасів;

– собівартості перших за часом надходження запасів (метод ФІФО). Оцінка запасів по методу ФІФО базується на припущенні, що запаси використовуються в тій послідовності, в якій вони поступали на підприємство (тобто запаси, першими що відпускаються у виробництво або продаж, оцінюються за собівартістю перших за часом надходження вхідних запасів);

7. Побудова ефективних систем контролю за рухом запасів на підприємстві. Основним завданням таких контролюючих систем, які є складовою частиною оперативного фінансового контролінгу підприємства, є своєчасне розміщення замовлень на поповнення запасів і залучення до операційного обороту надмірно сформованих їх видів.

Наступним етапом для управління оборотних активів є управління дебіторською заборгованістю підприємства. Ефективне управління поточною дебіторською заборгованістю пов'язане в першу чергу з оптимізацією розміру і забезпеченням інкасації заборгованості покупців за товари, роботи і послуги. Формування алгоритмів такого управління поточною дебіторською заборгованістю, визначене як кредитна політика підприємства по відношенню до покупців продукції, здійснюється за наступними основними етапами [1, с. 196 – 206]:

1. Аналіз поточної дебіторської заборгованості підприємства в попередньому періоді. Основним завданням цього аналізу є оцінка рівня і складу поточної дебіторської заборгованості підприємства, а також ефективності інвестованих в неї фінансових ресурсів.

2. Вибір типу кредитної політики підприємства по відношенню до покупців продукції. У сучасній комерційній і фінансовій практиці реалізація продукції в

кредит (з відстроченням платежу за неї) набула широкого поширення як в нашій країні, так і в країнах з розвиненою ринковою економікою. Формування принципів кредитної політики відображає умови цієї практики і націлено на підвищення ефективності операційної і фінансової діяльності підприємства.

3. Визначення можливої суми оборотного капіталу, що направляється в дебіторську заборгованість по товарному (комерційному) і споживчому кредиту. При розрахунку цієї суми необхідно враховувати плановані обсяги реалізації продукції в кредит; середній період надання відстрочення платежу по окремих формах кредиту; середній період прострочення платежів виходячи з господарської практики, що склалася (він визначається за наслідками аналізу поточної дебіторської заборгованості в попередньому періоді); коефіцієнт співвідношення собівартості і ціни продукції, що реалізовується в кредит.

4. Формування системи кредитних умов. До складу цих умов входять наступні елементи:

- термін надання кредиту (кредитний період);
- розмір кредиту, що надається (кредитний ліміт);
- вартість надання кредиту (система цінових знижок при здійсненні негайних розрахунків за придбану продукцію);
- система штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань покупцями.

5. Формування стандартів оцінки покупців і диференціація умов надання кредиту. В основі встановлення таких стандартів оцінки покупців лежить їх кредитоспроможність. Кредитоспроможність покупця характеризує систему умов, що визначають його здатність залучати кредит в різних формах і в повному обсязі в передбачені терміни виконувати всі пов'язані з ним фінансові зобов'язання.

6. Формування процедури інкасації поточної дебіторської заборгованості. У складі цієї процедури повинні бути передбачені: терміни і форми попереднього і подальшого нагадувань покупцям про дату платежів; можливості і умови пролонгації заборгованості по наданому кредиту; умови порушення справи про банкрутство неспроможних дебіторів.

7. Забезпечення використання на підприємстві сучасних форм рефінансування поточної дебіторської заборгованості.

Управління грошовими активами або залишком грошових коштів і їх еквівалентів, що постійно знаходиться у розпорядженні підприємства, складає невід'ємну частину функцій загального управління оборотними активами. Розмір залишку грошових активів, яким оперує підприємство в процесі господарської діяльності, визначає рівень його абсолютної платоспроможності (готовність підприємства негайно розрахуватися по всіх своїх невідкладних фінансових зобов'язаннях), впливає на розмір капіталу, що інвестується в оборотні активи, а також характеризує до певної міри його інвестиційні

можливості (інвестиційний потенціал здійснення підприємством короткострокових фінансових інвестицій).

Управління грошовими активами підприємства здійснюється за наступними основними етапами [2, с. 209 – 221]:

1. Аналіз грошових активів підприємства в попередньому періоді. Основною метою цього аналізу є оцінка суми і рівня середнього залишку грошових активів з позицій забезпечення платоспроможності підприємства, а також визначення ефективності їх використання.

2. Оптимізація середнього залишку грошових активів підприємства. Така оптимізація забезпечується шляхом розрахунків необхідного розміру окремих видів цього залишку в майбутньому періоді.

3. Диференціація середнього залишку грошових активів в розрізі національної і іноземної валюти. Така диференціація здійснюється тільки на тих підприємствах, які ведуть зовнішньоекономічну діяльність. Мета такої диференціації полягає в тому, щоб із загальної оптимізованої потреби в грошових активах виділити валютну їх частину з тим, щоб забезпечити формування необхідних підприємству валютних фондів. Основою здійснення такої диференціації є планований обсяг витрачання грошових коштів в розрізі внутрішніх і зовнішньоекономічних операцій в процесі здійснення операційної діяльності.

4. Вибір ефективних форм регулювання середнього залишку грошових активів. Таке регулювання проводиться з метою забезпечення постійної платоспроможності підприємства, а також з метою зменшення розрахункової максимальної і середньої потреби в залишках грошових активів.

5. Забезпечення рентабельного використання тимчасово вільного залишку грошових активів. На цьому етапі формування політики управління грошовими активами розробляється система заходів щодо мінімізації рівня втрат альтернативного доходу в процесі їх зберігання і протиінфляційного захисту.

6. Побудова ефективних систем контролю за грошовими активами підприємства. Об'єктом такого контролю є сукупний рівень залишку грошових активів, що забезпечують поточну платоспроможність підприємства, а також рівень ефективності сформованого портфеля короткострокових фінансових інвестицій – еквівалентів грошових коштів підприємства.

Можна зробити висновок, що система управління оборотними активами має бути комплексною, тому під нормування повинен підлягати кожен з елементів оборотних активів за можливістю з внутрішньою деталізацією (за видами активів, за напрямками діяльності, за термінами зберігання і т.ін.).

Вважається доцільним нормування лише тих статей оборотних активів, відносно яких дотримано наступні умови: господарські операції з ними мають регулярний характер; мають значну частку у складі активів (більше 5...10%) і вони однорідні за своїм складом; підприємство може впливати на їх величину.

Дані підходи, неповинні суперечити один одному, а відмінності полягають лише в ступені їх точності та методах розрахунку планових показників. Управління складом оборотних активів має базуватися на обліку особливостей функціонування основних їх елементів і політиці управління товарними запасами, грошовими коштами і дебіторською заборгованістю, які складаються на підприємстві. Оптимізація структури дозволяє такий вид співвідношення елементів поточних активів, який забезпечуватиме підприємству оптимальний (рекомендований або плановий) рівень платоспроможності, який визначатиметься системою коефіцієнтів ліквідності.

Головними проблемами в управлінні оборотними активами є: управління запасами, дебіторською заборгованістю, грошовими коштами, визначення джерел фінансування. Система управління оборотними активами полягає в тому що вона являє собою частину загальної фінансової стратегії підприємства, котра полягає у формуванні необхідного обсягу і складу оборотних активів, раціоналізації й оптимізації структури джерел їх фінансування

В умовах розвитку сучасних ринкових відносин не існує єдиного обґрунтованого підходу до розв'язання проблеми ефективності управління оборотними активами. Різноманіття вибору методів і моделей управління оборотними активами не завжди мають змогу відображати всі можливі варіанти ситуацій і не завжди дають змогу дозволяти використовувати підготовлені рішення в діяльності підприємства при невизначеному політичному кліматі. Саме це все повинно спонукати до формування нових завдань та пошуку їх рішення. Загальна комплексна оцінка систем управління оборотними активами надає змогу визначити не тільки ефективність їх використання, а й правильне прийняття управлінського рішення на майбутній період.

Існуюча система управління оборотними активами на підприємстві має забезпечити результативність його діяльності. Для цього необхідно чітко розуміти об'єкт управління, яким є оборотні активи. Визначено, що їх варто розглядати як сукупність матеріальних та грошових цінностей, що перебувають під контролем суб'єкта господарювання, та які обслуговують його поточну фінансово-господарську діяльність, переносять свою вартість на вартість готової продукції або можуть бути перетворені на грошові кошти протягом одного операційного циклу, а також внаслідок високого рівня їх ліквідності забезпечують платоспроможність підприємства знаходячись у постійному русі. З'ясовано, що оборотні активи можна групувати за різними ознаками, проте найважливіша їх класифікація та, що розглядає оборотні активи за їх складом (запаси, дебіторська заборгованість, грошові кошти та інше). Тому основними стратегіями управління оборотними активами є:

- формування достатнього обсягу і необхідного складу оборотних активів.
- впровадження ефективної політики фінансування оборотних активів.
- забезпечення платоспроможності та ліквідності підприємства.
- забезпечення максимального рівня прибутку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

Список використаних джерел до розділу 1.

Підрозділи 1.1.

1. Кухарева Г. П. Впровадження світової теорії та практики реформування публічного управління. *Державне управління*. URL: [aply_2015_1_8\(1\)](#).
2. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня спроможності територіальних громад. *Міністерство розвитку громад та територій України*. 2019. URL: <https://decentralization.gov.ua/uploads/attachment/document/478/%D0%A0%D0%B5%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D0%B4%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%97.pdf>.
3. Обушіна Н. І. Новий публічний менеджмент як сучасна модель регулювання суспільних процесів. *Державне управління*. URL: [Dridu.dp.ua/zbirnik/2015-02\(14\)15.pdf](#).
4. Про добровільне об'єднання територіальних громад: Закон України від 14.05.2020 р. № 157-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/157-19#Text>.
5. Реформа децентралізації. Урядовий портал. URL: <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/reformi/efektivne-vryaduvannya/reforma-decentralizaciyi>.
6. Україна. Адміністративно-територіальний устрій. Верховна Рада. URL: <http://static.rada.gov.ua/zakon/new/NEWSAIT/ADM/zmist.html>.
7. Цілі сталого розвитку та Україна. URL: <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/cili-stalogo-rozvitku-ta-ukrayina>.

Підрозділ 1.2.

1. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. М.: Прогресс, 1968. 588с.
2. Нобелевские лауреаты по экономике: библиографический словарь. 1969 – 1992. М. 1994. 181 с.
3. Вельфенс П. Основы экономической политики. СПб.: Издательство «Дмитрий Буланин», 2002. 37 с.
4. Rodrik D. (2001). The Global Governance of Trade As If Development Really Mattered. URL: <https://www.sss.ias.edu/files/pdfs/Rodrik/Research/global-governance-of-trade.pdf>.
5. Абалкин Л. И. Политическая экономия и экономическая политика». М.: «Мысль», 1970. 206 с.
6. Глазьев С. Ю. Сделать знание силой. Правильная теория – необходимое условие достижения целей развития экономики. 21.08.2013. URL: http://www.glazev.ru/econom_polit/314.
7. Пешехонов В. А. Государство и экономика: учеб. пособие для студентов и слушателей эконом. специальностей. СПб: Изд-во СПбГУ, 1998. С. 32.
8. Толкачев С. А. Промышленная политика и «мейнстрим»: причины несовместимости. *Экономист*. 2014. № 4. С. 76.
9. Reinhart C. M., Rogof K. S. Growth in a Time of Debt. *American Economic Review: Papers & Proceedings*. 2010. № 100. P. 573 – 578.

10. Herndon Th., Ash M., Pollin R. Does High Public Debt Consistently Stifle Economic Growth? A Critique of Reinhart and Rogof. *Political Economy Research Institute. Working Paper Series*. № 322. 2013. URL: http://www.peri.umass.edu/fileadmin/pdf/working_papers/working_papers_301-350/WP322.pdf.

11. Гриценко А. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / Под ред. Гриценка А. А. Х.: Форт. 2008. 928 с.

Список використаних джерел до розділу 2.

Підрозділ 2.1.

1. Балацький Є. О., Кузьменко О. Г. Вплив трансформаційних тенденцій фінансового ринку на управління операційною діяльністю страхових компаній. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. 2015. Вип. 15. Част. 5. С. 125 – 128.

2. Барановський О. І. Сутність трансформаційних процесів у фінансовому секторі національної економіки. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2017. Вип. 2. С. 346 – 360.

3. Вовченко Н. Г. Влияние процессов финансовой глобализации на трансформацию финансовой системы России: автореф. дис. ... д-ра. экон. наук : 08.00.10. Ростов-на-Дону, 2006. 47 с.

4. Гаряга Л. О. Класифікація трансформаційних процесів у банківській системі. *Вісник Університету банківської справи*. 2020. № 3 (39). С. 38 – 45.

5. Гаряга Л. О. Розвиток фінансового ринку в умовах цифровізації економіки. *Бізнес Інформ*. 2018. № 11. С. 388 – 393. URL: http://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2018-11_0-pages-388_393.pdf.

6. Гражевська Н. І. Трансформація економічних систем в умовах глобалізації: автореф. дис. ... докт. экон. наук: 08.00.01. Київ, 2009. 29 с.

7. Грибанов Ю. И. Цифровая трансформация социально-экономических систем на основе развития института сервисной интеграции: автореф. дис. ... д-ра. экон. наук :08.00.05. Санкт-Петербург, 2019. 40 с.

8. Грищенко О. О., Головкин, М. Й. Трансформація фінансово-економічних систем: теоретичні положення. *Вісник ЖДТУ*. 2012. № 4 (62). С. 359 – 363. [https://doi.org/10.26642/jen-2012-4\(62\)-359-363](https://doi.org/10.26642/jen-2012-4(62)-359-363).

9. Громико О. І. Зміст поняття «трансформація» як базової наукової категорії. *Ефективність державного управління*. 2016. № 1 – 2 (1). С. 125 – 131. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efdu_2016_1-2\(1\)_16](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efdu_2016_1-2(1)_16).

10. Дем'янчук М. А., Маслій Н. Д. Домінанти розвитку фінансового сектору України в умовах цифрових трансформацій. *Сучасні тенденції розвитку фінансових та інноваційно-інвестиційних процесів в Україні: матеріали IV Міжнар. наук.-практич. конф. (Вінниця, 12 березня 2021 р.)*. Вінниця, 2021. URL: <http://dspace.onu.edu.ua:8080/bitstream/123456789/30446/1/1-3.pdf>.

11. Заволока Ю. М. Інвестиційна поведінка суб'єктів підприємницької діяльності в трансформаційній економіці. *Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Економіка*. 2009. Вип. 3/1. С. 175 – 179.

12. Івченко Є. А. Трансформація як поняття та підходи до його розуміння в економічному контексті. *Ефективна економіка*. 2015. № 12. С. 110 – 118. URL: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/12_2015/112.pdf.

-
13. Ієрусалимов В. І. Трансформація фінансової системи України в умовах євроінтеграції. *Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка*. 2016. Т. 21, Вип. 4. С. 180 – 183. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2016_21_4_42.
14. Клімова О. І. Структурні зміни в економіці: основні поняття та види *Економічні науки : збірник наукових праць Черкаського держ. технологічного університету*. 2009. Том 1. № 24. С. 60 – 65.
15. Колодій С. Ю. Трансформація інституціонального середовища фінансового сектору економіки України. *Фінансовий простір*. 2018. № 1 (29). С. 50 – 56. URL: <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/index.php/fp/article/view/556/565>.
16. Колодій С. Ю. Трансформація інституціонального середовища фінансового сектору економіки України. *Фінансовий простір*. 2018. № 1. С. 50 – 58. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fin_pr_2018_1_8.
17. Кужелєв М. О. Трансформація фінансової системи України в умовах євроінтеграції. *Актуальні проблеми менеджменту та фінансів в сучасних глобалізаційних процесах: матеріали VI Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (Ірпінь, 14 березня 2019 р.)*. Ірпінь, 2019. С. 186 – 188. URL: <http://ir.nusta.edu.ua/jspui/handle/doc/3333>.
18. Кузьменко О. В. Економіко-математичне забезпечення функціонування перестрахового ринку : монографія. Суми : Університетська книга, 2014. 517 с.
19. Кузьменко О. Г. Управління страховим портфелем компанії в процесі трансформації фінансового ринку : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08. Суми, 2016. 216 с.
20. Любимцева С. В. Трансформация экономических систем: направления, тенденции, перспективы : автореф. дис. ... д-ра. екон. наук : 08.00.01. Москва, 2004. 54 с.
21. Маркович І. Б. Розкриття сутності поняття трансформації економічного простору в системі категорій розвитку національної економіки. *Економіка розвитку*. 2014. № 2. С. 77 – 81. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecro_2014_2_16.
22. Міщенко С. В. Формування ефективної структури фінансового сектору України : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08. Київ, 2009. 221 с.
23. Мочерний С. Моделі трансформаційних процесів економіки (теоретикометодологічні аспекти). *Економіка України*. 2005. № 2. С. 13-21.
24. Пантелєєва Н. М. Цифрові трансформації фінансового посередництва. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія : Економічні науки*. 2018. № 3. С. 81-90. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpushk_2018_3_13.
25. Петришина Н. В. Проблеми трансформації економіки України. *Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова. Серія 18 : Економіка і право*. 2014. Вип. 24. С. 31 – 38. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nchnpu_018_2014_24_7.
26. Поченчук Г. М. Закономірності трансформаційних процесів національної економіки. *Економічний аналіз*. 2014. Том 16. № 1 С. 123 – 129.
27. Словник іншомовних слів / за ред. О. С. Мельничука. Київ : Голов. ред. УРЕ АН УРСР, 1974. 775 с. URL: https://slovyk.me/dict/foreign_melnychuk/трансформація.

28. Стеблякова Л. П. Трансформация экономических систем: теория и практика: : автореф. дис. ... д-ра. экон. наук : 08.00.01. Москва, 2010. 54 с.

29. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Strategy_FS_2025.pdf?v=4.

30. Трансформаційні процеси у фінансовому секторі національної економіки: теорія, методологія та моделювання: монографія / авт кол.; за заг ред. О. І. Барановського. Київ: ДВНЗ «Університет банківської справи», 2017. 488 с.

31. Фадеева Н. В. Трансформация финансовых отношений под воздействием глобализации: финансовая система России в условиях глобальной конвергенции. *Финансы и кредит*. 2007. № 14 (254). С. 9 – 18. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/transformatsiya-finansovyh-otnosheniy-pod-vozdeystviem-globalizatsii-finansovaya-sistema-rossii-v-usloviyah-globalnoy-konvergensii>.

32. Хуторна М., Ткаченко, Ю. Цифрова трансформація грошового ринку: перспективи чи загрози фінансовій стабільності. *Фінансовий простір*. 2020. №4(40). 269-277. URL: <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/index.php/fp/article/view/811/940>. DOI: [https://doi.org/10.18371/fp.4\(40\).2020.222737](https://doi.org/10.18371/fp.4(40).2020.222737).

33. Цифрова економіка як ключовий тренд розвитку постіндустріального суспільства : монографія / за заг. ред. Н. М. Пантелєєвої, С. Ю. Колодія, М. А. Ребрика. Київ : ДВНЗ «Університет банківської справи», 2019. 299 с.

34. Чернюк Л. Г. Трансформаційні процеси в економіці України та її регіонах: проблеми та перспективи. *Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки*. 2011. № 1 (48). С. 252 – 256.

Підрозділ 2.2.

1. Демчишак Н. Б., Біленька В. А. Розвиток технологічних платформ як інструмент реалізації інноваційного потенціалу в Україні. *Економіка та суспільство*. 2018. № 16. С. 731 – 738.

2. Демчишак Н. Б., Черепаня І. Р. Інструменти фінансового регулювання розвитку інформаційно-комунікаційних технологій як чинника підвищення конкурентоспроможності економіки України. *Агросвіт*. 2017. № 24. С. 53 – 59.

3. Кочергін Д. А. Віртуальні валюти: сучасна інтерпретація, функціональні особливості і ринкові перспективи. *Банківська справа*. 2016. № 7. С. 40 – 51.

4. Кузнєцов В. А., Якубов А. В. Про підходи в міжнародному регулюванні криптовалюта (Bitcoin) в окремих іноземних юрисдикціях. *Гроші і кредит*. 2016. № 3. С. 20 – 29.

5. Пінська М. Р., Цаган-Манджієва К. М. Оподаткування доходів від діяльності, пов'язаної з криптовалюта. *Економіка. Податки. Право*. 2018. № 2. С. 138 – 148.

6. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про віртуальні активи» від 09 червня 2020 № 3637. URL: <https://itd.rada.gov.ua/billInfo/Bills/pubFile/135144>.

7. Про віртуальні активи: Проект Закону України від 14 вересня 2020 № 3637. 2020. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/JI02365B>.

8. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення: Закон України від 16 серпня 2020 р. 361-IX. *Відомості Верховної Ради України*. 2020. № 25.
9. Рехлицький М. Віртуальні активи. *Юридична Газета*. 2020. URL: <https://jur-gazeta.com/publications/practice/informaciyne-pravo-telekomunikaciyi/virtualni-aktiv-i-shcho-ce-take-i-navishcho-nam-yih-zakonodavche-regulyuvannya.html>.
10. Ринок криптовалют: як в Україні та інших країнах регулюють віртуальні активи. *Слово і діло: аналітичний портал*. 2020. URL : <https://www.slovoidilo.ua/2020/12/09/infografika/biznes/rynok-kryptovalyut-yak-ukrayinita-inshyx-krayinax-rehulyuyut-virtualni-aktyvy>.
11. Розвінчуємо міфи про законопроект «Про віртуальні активи». *Міністерство та Комітет цифрової трансформації України*. 2020. URL: <https://thedigital.gov.ua/news/rozvinchuemo-mifi-pro-zakonoproekt-pro-virtualni-aktiv-i>.
12. Черних О. С. Класифікація віртуальних активів в Україні. *Вища школа адвокатури НААУ*. 2021. URL: <https://www.hsa.org.ua/blog/klasifikatsiya-virtualnyh-aktyviv-v-ukrayini/>.
13. Bal A. Developing a Regulatory Framework for the Taxation of Virtual Currencies. *Intertax*. 2019. 47(2). P. 219 – 233.
14. FINMA publishes ICO guidelines. *Swiss Financial Market Supervisory Authority*. 2018. URL: <https://www.finma.ch/en/news/2018/02/20180216-mm-ico-wegleitung>.
15. Pidkhomnyi O., Demchyshak N., Droga Ya. Confidence as the national economy pricing factor: the case of Ukraine. *Espacios*. P. 21 – 22. URL: <http://www.revistaespacios.com/a19v40n20/19402021.html>.
16. Pidkhomnyi O., Demchyshak N., Droga Ya. (2019). Population financial activity in the formation of indicators for public confidence level and shadow economy risks: the case of Ukraine. *Espacios*. 2019. P. 16 – 17. URL: <https://www.revistaespacios.com/a19v40n38/19403816.html>.
17. Today's Cryptocurrency Prices by Market Cap. *CoinMarketCap*: [website] URL: <https://coinmarketcap.com>.

Підрозділ 2.3.

1. Віленчук О. М. Методологічні орієнтири функціонування страхових відносин в аграрній сфері. *Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор»*. № 6 (49). 2018. С. 161.
2. Залетов О. Страховий ринок 2019: від пандемії до розвитку. *Офіційний журнал «Insurance TOP»*. № 1 (69). 2020. С. 2 – 37.
3. Огляд небанківського фінансового сектору / Національний банк України, 2021. С. 1 – 2.
4. Огляд фінансово-страхового ринку: 9М2020. *Офіційний журнал «Insurance TOP»*. № 8 (76). 2020. С. 2 – 5. URL: https://forinsurer.com/insurancetop_76.
5. Страхування: підручник / За ред. В. Д. Базилевича. К.: Знання, 2008. 1019 с.

6. Страхіві послуги: підручник / С. С. Осадець., Т. М. Артюх, О. О. Гаманкова та ін. К.: КНЕУ, 2007. 464 с.

7. Розпорядження Нацкомфінослуг «Про затвердження положення про обов'язкові критерії і нормативи достатності капталу, платоспроможності, ліквідності, прибутковості, якості активів та ризиковості операцій страховика» № 850 від 07.06.2018 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0782-18#Text>.

Список використаних джерел до розділу 3.

Підрозділ 3.1.

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липн.1999 р. № 996-XIV. *Відомості Верховної Ради України*. 1999. № 40. Ст. 365.

2. Про джерела фінансування дорожнього господарства України: Закон України від 18 верес. 1991 р. № 1562-XII. *Відомості Верховної Ради України*. 1991. № 47. Ст. 648.

3. Про доступ до публічної інформації: Закон України від 13 січ. 2011 р. № 2939-VI. *Відомості Верховної Ради України*. 2011. № 32. Ст. 314.

4. Про публічні закупівлі: Закон України від 25 груд. 2015 р. № 922-VIII. *Відомості Верховної Ради України*. 2016. № 9. Ст. 89.

5. Методичні рекомендації щодо аналізу фінансово-господарського стану підприємств або організацій Державної податкової адміністрації України: Лист від 27 січ. 1998 р. № 759/10/20-2117. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v2117225-98#Text>.

Підрозділ 3.2.

1. Конституція України. *Відомості ВВР України*. 1996. № 30. С. 381 – 418.

2. Закон України «Про аудиторську діяльність в Україні» від 14.09.2006 р. №140-V. URL: <http://www.rada.kiev.ua>.

3. Закон України «Про державну контрольно-ревізійну службу в Україні». *Відомості Верховної Ради України*. 1993. № 13. С. 110 117.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» від 25.02.2000 р. № 39. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00>.

5. Адамс Р. Основы аудита. М.: Аудит-ЮНИТИ, 1995. Кочинев Ю. Ю. Моделирование и автоматизация аудита: Монография. СПбГПУ, 2006. 398 с.

6. Адреев В. Д. Практический аудит: справочное пособие. М.: Экономика, 1994. 366 с.

7. Аксененко А. Д. Аудит: современная организация и развитие. *Бухучет*. 1992. № 7.

8. Ануфрієв В. Є. Облік формування фінансового результату і розподілу прибутку організації. *Бухгалтерський облік*. 2001. № 10. URL: <http://www.lawmix.ru/bux/140627>.

9. Аренс А., Лоббек Дж. Аудит: Пер. с англ.; Гл. редактор серии проф. Я. В. Соколов. М.: Финансы и статистика, 1995. 560 с.

10. Білуха М. Т. Курс аудиту: підручник. 2-ге вид. перероб. К.: Вицашк.: Т-во «Знання», КОО, 1999. 574 с.
11. Бондар В. П. Концепція розвитку аудиту в Україні: теорія, методологія, організація: монографія. Житомир: ЖДТУ, 2008. 456 с.
12. Борисов А. Б. Большой экономический словарь. М.: Книжный мир, 2001. 895 с.
13. Бутинець Ф. Ф., Малюга Н. М., Петренко Н. І. Аудит: стан та тенденції розвитку в Україні та світі: монографія / за ред. Ф. Ф. Бутинця. Житомир: ЖДТУ, 2004. 564 с.
14. Гончарук Я. А., Рудницький В. С. Аудит: навч. посібник. 3-тє вид., переробл. та доп. К.: Знання, 2007. 443 с.
15. Додж Рой. Краткое руководство по стандартам и нормам аудита. М. Фис, ЮНИТИ, 1992.
16. Ерофеева В. А. Аудит, учеб. пособие. М.: ИРАЙТ, 2010. 638 с.
17. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л., Партин Г. О. Облік і аудит: Термінол. Словник. Львів: «Центр Європи», 2002. 671 с.
18. Ільїна С. Б. Основи аудиту: монографія. К.: Кондор, 2009. 378 с.
19. Кондраков Н. П. Бухгалтерський облік: навчальний посібник. 4-е вид. перераб. і доп. М.: ИНФРА-М, 2002. 640 с.
20. Кузик Н. П. Методичні процедури впровадження внутрішнього контролю в управлінні підприємством. *Економіка АПК*. 2003. № 10. 91 с.
21. Кулаковська Л. П., Піча Ю. В. Основи аудиту: навчальний посібник для студентів вищих закладів освіти. К.: «Каравелла»; Львів: «Новий світ-2002», 2002. 504 с.
22. Луговой В. А. Учет капитала, ссуд и финансовых результатов. М.: АО «ИНКОНСАУДИТ», 1995. 128 с.
23. Монтгомери Ф. Л., Дефлиз Г. Р. Дженик В. М., О'Рейли, Хирш М. Б. Аудит. Пер. с англ. Под ред. проф. Я. В. Соколова. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. 542 с.
24. Мочерний С. В. Економічна енциклопедія. К.: ВЦ «Академія», 2000. 864 с.
25. Мочерний С. В. Політична економія: навч. посібник. К.: Знання-Прес, 2002. 687 с.
26. Пантелєв В. П., Сніжко О. С. Словник бухгалтера та аудитора. К.: ДП «Інформ.-аналіт. агенство», 2009. 239 с.
27. Пилипенко А. А., Отенко В. І. Організація обліку і контролю: підручник. Х.: ВД «ІНЖЕК», 2005. 424 с.
28. Пипко В. А., Булавїна Л. Н. Настільна книга бухгалтера та аудитора. 2-е вид, доп. Москва: Фінанси і статистика, 2000. 592 с.
29. Пушкар М. С. Фінансовий облік: Підручник. Тернопіль: Карт-бланш, 2002. 628 с.
30. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш. «Современный экономический словарь» 5-ое издание. М.: ИНФРА-М, 2007. 495 с.
31. Робертсон Д. Аудит. Пер. с англ. М.: КРМЕ, Аудиторская фирма «Контакт», 1993. 496 с.

32. Соколов Я. В. Основы теории бухгалтерского учета. М: Финансы и статистика, 2000. 496 с.
33. Усач Б. Ф. Аудит за міжнародними стандартами: монографія. К.: Знання, 2005. 247 с.
34. Шеремет А. Д. Аудит. В. П.: ИНФРА-М, 2005. 447 с.
35. Шипіна С. Б. Сутність поняття «Фінансовий результат», як об'єкта бухгалтерського обліку. *Вісник ЖДТУ*. 2012. № 1 (59) 211 с.

Підрозділ 3.3.

1. Бланк И. А. Управление активами и капиталом предприятия. К.: МІГ «ИТЕМ лтд»: СП «АДЕФ-Украина», 2003. 446 с.
2. Ламанов С. В. Система завдань управління оборотним капіталом підприємства. *Управління розвитком*. 2011. № 1 (98). С. 14 – 18.
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності». URL: <http://www.minfin.gov.ua>.
4. Сорока Р. Механізм управління оборотним капіталом торговельних підприємств. *Регіональна економіка*. № 4. 2009. С. 201 – 203.
5. Шліхта В. М. Особливості використання системи збалансованих показників як інструменту впровадження інноваційних змін. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 8 (122). С. 243 – 249.
6. Максименко Д. В., Шулевка О. Ю. Організація економічного аналізу на підприємстві. *Науковий вісник Мукачівського державного університету*. Карпатська вежа. 2017. Випуск 23 (18). С. 197 – 203. URL: <http://dspace.msu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/2661/1/n23-197-203.pdf>.

Наукове видання

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Колективна монографія

Надруковано у ПП «Астрая»
Свідоцтво про державну реєстрацію
серія ДК № 5599 від 19.09.2017 р.
36014, м. Полтава, вул. Шведська, 20-Б, кв. 4
Підписано до друку 18.07.2021 р.
Формат 60x84/16. Папір офсетний. Гарнітура ШРИФТ.
Друк різнографічний. Умовн. друк. арк. 5,0
Наклад 500 шт. Замовлення 2021-95

Видавництво ПП «Астрая»
36014, м. Полтава, вул. Шведська, 20, кв. 4
Тел.: +38 (0532) 509-167, 611-694
E-mail: astraya.pl.ua@gmail.com, веб-сайт: astraya.pl.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 5599 від 19.09.2017 р.

Друк ПП «Астрая»
36014, м. Полтава, вул. Шведська, 20, кв. 4
Тел.: +38 (0532) 509-167, 611-694
Дата державної реєстрації та номер запису в ЄДР
14.12.1999 р. № 1 588 120 0000 010089

